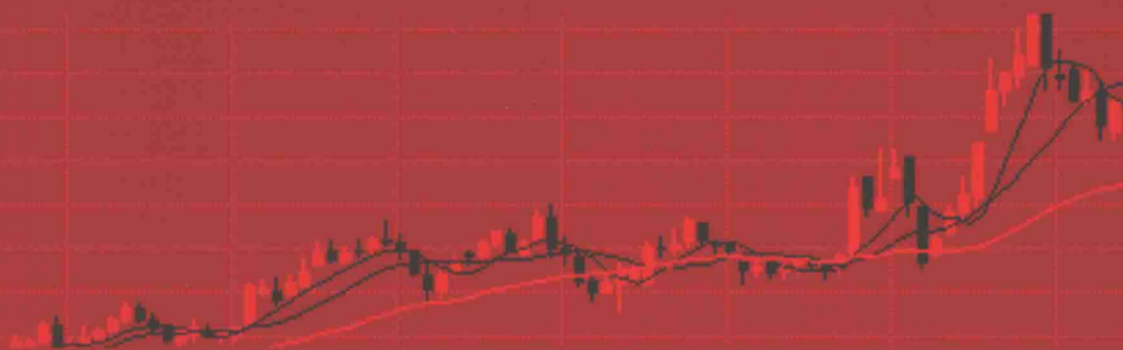


散户赢家

思维模式

李 壮◎著



- 市场分析是总纲 如何从资本动向分析市场趋势
- 思维模式是根本 散户赢家应该具备怎样的价值观
- 价格分析是基础 价值与价格的矛盾蕴涵了怎样的机会
- 经济热点是向导 如何从消费结构中寻找热点板块
- 技术分析是辅助 为什么技术分析往往变成盲人摸象
- 情绪管理是保障 怎样才能让自己不浮躁、不焦虑



地震出版社
Seismological Press

散户赢家思维模式

李 壮 著



地震出版社
Seismological Press

图书在版编目 (CIP) 数据

散户赢家思维模式/李壮著. —北京: 地震出版社, 2014. 1

ISBN 978-7-5028-4355-7

I. ①散… II. ①李… III. ①股票投资—基本知识

IV. ①F830.91

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 260483 号

地震版 XM3072

散户赢家思维模式

李 壮 著

责任编辑: 刘素剑

责任校对: 孔景宽

出版发行: 地震出版社

北京民族学院南路 9 号

发行部: 68423031 68467993

门市部: 68467991

总编室: 68462709 68423029

证券图书事业部: 68426052 68470332

<http://www.dzpress.com.cn>

E-mail: zqbj68426052@163.com

邮编: 100081

传真: 88421706

传真: 68467991

传真: 68455221

经销: 全国各地新华书店

印刷: 廊坊市华北石油华星印务有限公司

版 (印) 次: 2014 年 1 月第一版 2014 年 1 月第一次印刷

开本: 787×1092 1/16

字数: 237 千字

印张: 14

书号: ISBN 978-7-5028-4355-7/F (5044)

定价: 36.00 元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

前 言

产业资本决定市场估值，金融资本决定行情趋势。

在中国股市，这一论断在全流通的时代背景下越来越接近事实了。

始于2006年的股权分置改革让产业资本从幕后逐步走向了前台，而此前10多年间，金融资本一直是二级市场无可争辩的最大玩家。

人性与制度的碰撞，政策与资本的纠缠，一起搅动得数以万亿的庞大资本汹涌激荡，散户携那点儿可怜的资金置身其中直如沧海泛舟，而且，纵然险滩礁石无数，但仍是毫无准备便投身其中。

股票和基金这两个词近几年在老百姓中迅速普及，这本来应该是各个方面都高兴的事情，说明大家的知识面又拓宽了，投资意识强了。但讽刺的是随着这两个词的广为人知，它们给投资者带来的却是累累亏损。用一种商场上形容品牌的说法，叫知名度很高，但信誉度很差，通俗地讲：名声很大同时也很臭！

这种事情如果发生在一般商品上，那肯定会被大家无情地抛弃，买卖这种商品的公司也可能很快就关门大吉了。可奇怪的是，股票和基金市场的参与人数在最近这几年依然在逐步扩大。时至今日，据说股票开户数超过了一亿之巨，而基金开户数超过四千万之多，而且开户数量仍然在增加。也可能很多账户处于闲置状态，但这却并不影响A股市场在短短几年的时间里做到了世界第二的规模！

到底是什么奇怪的逻辑在其中发挥作用呢？相信这是很多人困惑不解的事情。

近些年全国都在流行修建广场，大到各省会城市小到县城乡镇，基本都有一个或数个让大家扎堆休闲的地方。随着广场的普及，广场舞也跟着推广开了，放一套音响设备，开起音乐就可以跳起来了。基本上没有什么特别的参与条件，来去自由，不要求具备专业水准，也不要求脸蛋儿漂亮，

●……散户赢家思维模式——

可以是青春少年，也可以是退休人员，没有人强逼也不会有人找你收税，既找乐子又锻炼身体，还能找到一种组织生活的感觉，真是好处多多，于是这个运动便大为流行了起来。搞笑的是，很多参与股市的人也是以参加广场舞的心态加入进来的：资金投入没什么门槛，几万甚至几千都可以；流动性强变现灵活，有急用可以随时卖掉退出来；做股票没有人会上门“吃、拿、卡、要”；做股票可以了解国家经济和政治政策，还可以磨炼耐心，开阔视野，增长知识，运气好的话还能赚一点儿小钱，就算不赚钱也是一种乐趣……看看这些理由，和参与广场舞何其相似！上面那些参与股市的理由看上去确实有些道理，也是正常人都关注的因素。可是，当怀着这样的心态进入股市时唯独忽略了最重要的一点，那就是这些因素都和市场的涨跌没有任何关系！

我自己当初也是抱着这样的心态进入股票市场的。本人1995年毕业于南京林业大学，所学东西本来和股票没什么关系，但20世纪90年代在深圳上班时发现身边的很多人都炒股。每当有人抓住连续涨停的股票时，那洋溢在脸上无法掩饰的幸福感总能招来同事艳羡无比的目光。故事总是比逻辑更有说服力，在这样的大环境下我也在1999年进入股市，进入时上证指数是1700多点，和2012年的2000点比较相差无几。

到如今十几个年头过去了，几度牛熊转换指数却回到了原点，真可谓年年岁岁花相似，岁岁年年人不同。指数还是那个指数，市场还是那个市场，但是市场的主体参与者却已经从60后变成了70后，2007年的疯狂甚至将很多80后也裹挟了进来。资本的盛宴吸引着越来越多的人投身其中，进去以后人们才发现那里居然会释放出一个人心中的魔鬼：期待不劳而获的懒惰、幻想一夜暴富的贪婪、每天患得患失的恐惧、亏损后忧愤难解的怨恨……那些人类心灵上的阴暗面被全部点燃，就像是电脑中毒一样直接将人的精神带入一种病态。原以为一个偶然就能胜过10年精打细算，历史的机遇将改变每一个参与者的生活，但当他们听着故事怀着憧憬来到这个市场后才发现，等待大多数人的只是累累亏损和无尽的烦恼。

从2007年股市出现一波罕见的飙升以后，市场便连绵下跌，新低不断，对很多参与其中的人来说，股票和基金已经太沉重了，沉重到人们已经不愿谈论的程度。只因为股市曾经承载了他们太多的希望，而结果却在

那里埋葬了生活的梦想。十人九亏！这冷冰冰的四个字写在纸上只需要九个笔画，看上去是那么无足轻重，但是其背后令人心寒的现实却让投资者无论如何也轻松不起来。

可纵然如此，真有勇气离开这个市场的人却还是少之又少。

一件事情经过感情和理智长时间的纠缠便很容易变味。投资股票也是这样，在其中折腾久了股票便成了很多人生活的一部分，不再单纯的只是一种投资，同时也成了他们心灵的寄托，就好像“乡情”一样，不管你的家乡是多么贫穷，你都出生和成长在那里，那里有你熟悉的土地，其中投入了自己的年华，也投入了自己的关爱，于是家乡便成了一个载体。就像一本书，记录着你的过去和付出过的一切，这种记忆投射到人的心灵中便形成了乡情。对很多亏损累累而又不愿离场的小散户来说，其情结又何尝不是如此。

股市投机，迫不得已。

泥足深陷，欲罢不能。

大多数纠缠在股市中的小散户便是如此，对很多人来说股票已经成了无法脱离的生活命题，可是波诡云谲的庞大市场，到底什么才是最重要的呢？

技术分析吗？可为什么那么多技术高手折戟沉沙！

价值投资吗？可为什么那些价值蓝筹同样让人亏蚀累累！

散户要成为赢家不仅需要技术，更需要思想。否则，如果价值观层面的困惑挥之不去，那么不论什么技术都不可能得到执行。我也曾碰到这个问题，虽然凭借多年的经验可以跑赢市场，但同时内心的冲突却时常存在，于是就在书本中寻找答案。无疑书本上的那些理论都有其亮点，但同时却也是散乱无章的。就像葡萄一样，我想要的是一串而不是一盘！只有让一条主线将那些东西串起来，才能搞清楚市场的整体脉络。但是，寻找多年，我也没有找到自己想要的东西，2012年末翻阅数年来自己整理的炒股笔记时才发现，也许要找的东西已经在自己历年的操作总结中了，于是便有了《散户赢家思维模式》这本书。

谨以此书和各位散户同道共勉。

李 壮

2013年8月30日于广东

目 录

前 言	(1)
第一章 资本的意志	(1)
第一节 金融资本乱天下	(2)
第二节 网络传说	(7)
第三节 庄家时代	(11)
第四节 三种利益链	(21)
第五节 投资理论的不同流派	(27)
第六节 五朵金花	(33)
第七节 好大一条牛	(37)
第八节 昙花一现 6000 点	(42)
第九节 股市关键词	(48)
第十节 方向正确比什么都重要	(55)
第十一节 再说股市利益链	(58)
第二章 思维模式的碰撞	(63)
第一节 凸透镜的启示	(64)
第二节 意义分析与逻辑分析	(68)
第三节 两种决策模型	(74)
第四节 意识的启动层次	(78)
第五节 价值观	(82)
第六节 寻找幸福还是创造幸福	(85)
第七节 散户的股市定位	(88)

●... 散户赢家思维模式

第三章 价值的真相..... (93)

- 第一节 财富的本源属性是什么? (94)
- 第二节 价值与价格 (99)
- 第三节 资产收益率应该怎么算 (103)
- 第四节 散户是最积极的做多力量 (110)
- 第五节 成本是自我的核心内容 (112)

第四章 散户看经济 (115)

- 第一节 股市不是经济的晴雨表 (116)
- 第二节 外延式增长的板块特征 (124)
- 第三节 群体行为的规律性 (131)
- 第四节 净资产的实质 (136)
- 第五节 企业成长与散户的追求 (141)
- 第六节 企业的历史表现很重要 (146)
- 第七节 伦理是本能的放大器 (158)
- 第八节 估值是个伪命题 (161)
- 第九节 基金不适合长线持有 (166)

第五章 走出情绪才能进入规律 (173)

- 第一节 输不明白是大伤 (174)
- 第二节 后悔和预期是个跷跷板 (178)
- 第三节 你说你的, 我做我的 (181)
- 第四节 调适自己, 顺应趋势 (187)
- 第五节 制定规则比发现规律容易 (193)
- 第六节 不要把自己定位成受害者 (197)
- 第七节 后知后觉已属难能可贵 (200)
- 第八节 走出习惯和经验的误区 (203)
- 第九节 屁股决定脑袋 (207)

后 记 (212)

第一章 资本的意志

一种理论如果不能解释过去，那么通常也无法指导将来。

股市中同样如此，如果自己的认识水平对过去的行情不能做出符合实际的解读，那么对将来的行情也便很难形成正确的判断。

中国股市是个政策市，这一点路人皆知。但是，政策到底在以何种方式影响市场呢？让我们沿着历史的脉络寻找真相。

第一节

金融资本乱天下

1997 年的金融市场格外多事，香港回归后的 8 月 7 日，恒生指数涨到了 16000 多点的历史高位。而在这之前，发生在东南亚的金融风暴已经正式拉开帷幕。

到底是东南亚各国急功近利的经济政策让自己的金融市场漏洞百出，还是真如当时的马来西亚总理马哈蒂尔说的一样，他们的祖国遭到国际游资的强暴？事实情况就是，两年多的时间里数个波次的轮番冲击让中国周边的国家和地区无一幸免。从大的方面来说，那是一场发端于泰国，然后波及东亚、巴西、俄罗斯从而影响了整个世界的金融风暴，但从投机的角度来说，那仅仅只是资本玩家的一系列豪华赌局而已。

其实早在 1993 年，索罗斯和马哈蒂尔在资本市场上就有过一番较量。当时索罗斯认为马来西亚货币林吉特估值不合理，具有操纵获利的机会。于是，便联合其他对冲基金一起投机林吉特，但是马哈蒂尔以强有力的措施加强了对本国资本市场的控制，那些企图套利的基金见无机可乘只好偃旗息鼓。

索罗斯输了第一回合，但他不是一个轻易放弃的人，他在等一个更加有利的时机。

东南亚各国在危机爆发前对自己的发展模式非常自信，先有“四小龙”的奇迹，后有“四小虎”的崛起，其发展之迅猛曾一度被其他发展中国家当成范例纷纷效法。东南亚各国自己也是非常乐观，多年的快速增长让他们信心空前膨胀，在取得工业化的初步成功后便试图在金融服务业务方面再上台阶。于是，为了加快经济增长的步伐纷纷放宽金融管制，推行金融自由化。

当时东南亚各国的发展普遍处于外资推动的“雁阵模式”中，在这一国际化的分工中，日本扮演了头雁的作用，是技术和投资的来源。在其产业结构不断升级换代的过程中，逐步将进入成熟期和劳动密集型的产业转移出去，更有成本优势的韩国、台湾等当时的“四小龙”地区承接了这种转移。而“四小龙”的产业升级之后，这些行业又转移到劳动力更加低廉的“四小虎”和中国沿海地区。这种层层转移、逐级推动的区域分工模式犹如天空中飞翔的雁阵，故被称为“雁阵模式”。实际上这也是近年我国正在上演的发展模式，东南沿海地区因为成本上升而产业升级了，于是各种工厂向湖南、江西、河南等地转移，而沿海地区的金融、物流、研发等配套服务业方面则取得更快的发展，这同样形成了一种雁阵模式。只是我国因为幅员辽阔市场庞大，所以可以在内部形成更加完整的产业链条，而东南亚各国却并不具备这样的产业纵深。它们当时在这一模式中普遍的只是一个工厂的角色，经济发展的主动权完全操纵在外资手里。产业链前端的研发和标准制定等环节掌握在日本手里，而产品销售这个产业链的后端握在美国手里，这种经济结构本身便非常容易受到国际形势的影响。日本和美国的经济波动会非常直接的传递进来，而资本市场的放大作用势必会让这种波动更加剧烈。金融市场在这种情况下必然更容易受到人为因素的干扰和操纵。

那时候，东南亚各国普遍采用固定汇率和一定程度的资本管制，这给国际炒家的操纵增加了很大难度。但在金融危机爆发之前，东南亚各国为了吸引更多外资纷纷放松了金融管制。于是很快便游资泛滥投机盛行，通货膨胀率节节盘升。随着时间的推移，经济过热的迹象更加突出。各国央行不断提高利率以图降低通胀，但这种方法导致了更多的投机。高企的利率连商业银行都吸引进了投机者的行列，结果各国银行的短期外债大幅上升。这种情况下，一旦外国游资快速流出势必将导致金融市场大幅震荡。

同一时期的另一个战场上，日本在和美国的产业竞争中全盘失利。

日本曾经在 20 世纪 70 年代的家用电器、80 年代的汽车和半导体行业取得了全球领先地位。但 90 年代在电脑、电信和互联网等当时的主流消费品竞争中完败于美国，导致技术领先的地位迅速丧失。技术优势的丧失直接造成了产品竞争力的丧失。再加上日本国内股票市场和房地

●……散户赢家思维模式——●

产的泡沫破裂，导致很多企业产生了大量的不良金融债权，“失去的十年”中，日本企业为了应对这种局面便开始大规模地从东南亚等地撤回海外投资。这个曾经的“头雁”再也无法继续在雁行模式中提供技术和资金来源了。

头雁不行了，雁阵还怎么维持？

曾经维持多年的利益链条在投机盛行的时候断裂了！

经济上失去了方向、市场上投机盛行，东南亚比以往任何时候都要浮躁。

时机终于成熟了。

马哈蒂尔说索罗斯是无耻的小偷、国际强盗。但在索罗斯看来，这仅仅只是金融市场中的一次豪赌而已，正如他自己所说的：“这只是一种操作，金融市场是不属于道德范畴的，因为它有自己的游戏规则。从亚洲金融风暴这个事情来讲，我是否炒作对事件的发生不会起任何作用。我不炒作它照样会发生。”

确实如此，如果没有早就游荡在各处的投机资本，索罗斯又能掀起什么风浪？相对于那些早就充斥在股市和房地产市场的投机资本来说，索罗斯的资金规模明显要小的多。只是他的加入成为了一面旗帜，让这股洪流有了攻击的方向，从而也实现了最大的战果，仅此而已。

那仅仅只是一次投机。东南亚各国能够依靠外资将自己的工业发展起来得益于廉价的成本，但金融管制放松后迎来的却是金融资本，和原来的产业资本相比它们明显有着完全不同的目标。那些游资进入市场一通狂欢后，席卷了巨额财富，汹涌而来呼啸而去，带走了东南亚人民几十年的积累，却留给他们堪称灾难的金融危机！对普通百姓来说，危机发生的原因他们无法理解，资本大鳄和政治家之间的口水仗他们也难分是非，但却必须承担由此而来的严重后果。

过程无须赘述。

危机导致外汇市场和股票市场剧烈动荡。泰国在宣布放弃固定汇率的当日，他们的泰铢一天之内贬值 20% 以上，人们几乎是在一夜之间感觉自己明显变穷了。伴随抛售泰铢、抢购美元的狂潮，大批工厂开始倒闭，公司纷纷裁员，物价大幅上涨，城市居民的生活水平急剧下降。印尼盾与美元的汇率从 2631:1 跌到了 10000:1，失业人数则达 2000 万。以

1998年3月底与1997年7月初的汇率比较，各国股市都缩水1/3以上。各国货币对美元的汇率均大幅下跌，印尼盾和新加坡元的贬值都超过了60%。大批企业、金融机构破产和相继倒闭。当时在很短的时间内，泰国和印尼便分别关闭了56家和17家金融机构，韩国排名居前的20家企业集团中有4家破产。泰国发生危机1年后，破产停业公司、企业超过万家，失业人数超过270万。泰国、印尼、马来西亚、菲律宾四国经济增长速度在危机前的好几年时间都在8%左右，而1997年猛然下降，到1998年甚至呈负增长。台湾和香港地区同样遭受了严重冲击，虽然游资在香港金融管理当局的强力干预下最终铩羽而归，但恒生指数仍然在1998年跌到了6000多点的低位，仅仅1年的时间指数跌幅却超过一半。地产市场中各种因素的集中爆发更是让房价开始了长达5年的下跌，一时间香港“负翁”遍地。

东南亚金融危机进行得如火如荼之际，国内资本市场却并未受到多大冲击，反而因为人民币坚持不贬值的承诺让中国成了抵御危机的中流砥柱。

虽然没有受到直接的冲击，但“国际游资”这个词却让很多人记住了，它对经济的破坏是如此的彻底和酣畅淋漓，一个国家几十年的积累居然能被它们席卷一空。人们无不对游资的威力感叹不已。

虽然见识了国际炒家势不可当的威势，但那时的股民却很少将“游资”和自己联系在一起。就算一水之隔的香港险象环生，但在大多数人看来，那都是离自己非常遥远的事情。很少有散户意识到，事实上大起大落的A股市场其实也一直处在国内“游资”的操纵之中，只是规模和手法完全不同，此游资非彼游资而已。

金融资本，相对于产业资本来说，他们一直是各种投机活动中最活跃的力量。而大多数的散户，正是“金融资本”中的一分子。基金，这种号称“专业理财”、“作风稳健”、“崇尚价值”的“健康力量”，实际上同样是一群投机分子。一篇《基金黑幕》将那时基金的所做所为暴露在阳光下之后人们才发现，A股市场同样是各路游资的战场和冒险家的乐园。在产业资本缺位的情况下，“价值”二字仅仅只是庄家贴在自己身上的一张廉价标签而已。经济学家吴敬琏2001年1月在接受记者采访时所说：“股市变成了一个投机的天堂。有的外国

.....
●.....散户赢家思维模式.....●

人说，中国的股市很像是一个赌场，而且很不规范。赌场里面也有规矩，比如你不能看别人的牌。而我们这里呢？有些人可以看别人的牌，可以作弊，可以搞诈骗。”

岁月流逝，那些风云激荡的时光都已经远去了，10多年前的纷扰早已尘封在了历史的长河中，但它留给后人的启示却永远不会过时。

第二节

网络传说

东南亚经济风雨飘摇之际，美国因为互联网的逐步普及却正在吹大另一个巨型肥皂泡。那时，对美国的很多上市公司而言一个公开的网站已经成为一种必需品了。初期人们只看见互联网具有资讯快捷和费用低廉等特点，因而并未将网络上升到“新经济”的高度看待。但后期双向通讯功能的普及迷住了很多青年人的眼睛，当这种功能开启了以互联网为媒介的直接商务及全球性的即时群组通讯时，一些敏锐的商界人士便预见到，以互联网为基础的新商业模式可能会异军突起，而抓住这个机会无疑将成就新技术革命式的财富梦想。这种可以靠极低的成本在短时间将信息传播到世界各个终端的技术，令传统商业信息包括广告业、邮购销售、顾客关系管理等站在了一个全然不同的新平台上。

互联网成为一种新的最佳媒介，它可以即时把买家与卖家、广告商与顾客以极低的成本联系起来。互联网带来了各种在数年前仍然不可能的新商业模式，这种模式很快就引来猎狗般敏锐的风险投资基金。这让科技行业因此而得到大笔投入，网络基建、互联网工具软件、门户网站等行业都成了这个潮流的直接受益者，而且风投资本的介入让这种新兴行业很快和股票市场搅到了一起。于是一场资本与科技的狂野互动便在大洋彼岸轰轰烈烈地上演了。

互联网概念在市场上刚刚冒头时，人们就已经将它和历史中的其他技术革命相提并论了，19世纪40年代的铁路、20世纪20年代的汽车和收音机以及60年代问世的电脑等等都曾经颠覆性地改变了人类的生活，而这些技术进步都曾经在当时引领了一个时代的潮流。互联网在市场的持续炒作中很快就被提到了相同的高度，雅虎公司的迅速成长正是这种

热潮的一个缩影。

杨致远，华裔美国人，互联网公司雅虎（Yahoo!）创始人之一。1994年4月和戴维·费洛共同创立Yahoo!，通过汇集各类站点并进行分类，雅虎解决了上网的人不知道去哪个站点的问题。就像今天很多人正在使用的Hao123.com一样，雅虎的解决方案非常受欢迎，很快就获得了大量用户。两位创始人敏锐地意识到自己已经拿到了开启宝库的钥匙，剩下的事情就是将这种巨大的访问量变成商业利益。几经周折他们找到红杉资本公司。红杉资本是硅谷最负盛名的风险投资公司，引领过个人计算机革命的苹果公司、视频游戏领军企业Atari、大型数据库供应商奥拉克、著名网络硬件供应商Cisco等公司都曾是红杉资本的投资标的，而这次他们又将目标锁定在了雅虎身上。在投入资金的同时他们还找来了一位理想的总经理人选——蒂姆·库格。在蒂姆的带领下，雅虎走过了它最风光的前几年：1996年3月登陆纳斯达克，融资1.34亿美元。互联网当时因为免费使用的原因商业利润还没有反映出来，但这并不影响投资者对他们超越常理的期待，雅虎上市首日就上涨了154%，到1998年股价更超过了100美元，按当时的收益水平算的话市盈率超过300倍，和当年IPO时的价格比较翻了23倍！而同期微软市盈率是52倍。雅虎成了华尔街的宠儿，杨致远的财富也水涨船高。当时《福布斯》杂志推出高科技百名富翁，杨致远以10多亿美元的财富跃居第16位。而更让人叹为观止的还在后面，到2000年1月，雅虎股价甚至冲上237.5美元的高位，市值达到1280亿美元。

比起老一辈成功人士花几十年才能完成原始积累的创业故事，网络新贵们聚敛财富的速度堪称神话，一时间杨致远、迈克·戴尔等人成了杂志封面的热门人物。他们年轻有活力，在公司不像衣冠楚楚的官员一样发号施令，而是穿着牛仔裤和T恤上班。风头之劲一时无二，甚至连比尔·盖茨都似乎已经廉颇老矣。

可是事实上，很多公司其实并没有切实可行的商业计划，却仅仅因为“互联网”的概念便将一个粗糙的想法卖给了投资者。想象中，那种商业模式只要能占有市场份额，即使长期亏损也能获得持续增长的眼球关注。他们期望能通过足够的覆盖率来建立品牌形象，然后再将这种覆盖变成服务而获得盈利。虽然在亏损期间很多公司只能依赖于风险资本

以及 IPO 募集的资金来支付开销。但这些公司的新奇性加上难以估价的特征，仍然让许多股票涨到令人瞠目结舌的高度。

对整个行业的繁荣景象，有些人半信半疑，但无疑有些人是真心相信的。靠 IPO 筹集到大把现金的上市公司们无疑属于后者。在心理已经相信可以大幅盈利的预期中，很多城市和公司都相信未来将需要无处不在的宽带连接，于是就算债台高筑也要购进先进的网络设施。这让“思科”一类的通信供应商从中获得巨额收益。这种互联网和上下游的互动让纳斯达克指数空前繁荣，到 2000 年 3 月时更是攀上 5048 点的高峰。和一年前相比上涨超过了一倍还多。

美国的网络热潮让很多中国公司都搭了一趟顺风车：1998 年 2 月 25 日，搜狐作为中国首家大型分类查询搜索引擎面世。同一时期，全球最大的华人网站“新浪网”也挂牌成立。1999 年 7 月中华网在纳斯达克首发上市，前后两次共募得 3 亿多美元的资金。1999 年 11 月中美达成 WTO 准入协议，靠着“中国”和“互联网”这两个当时炙手可热的概念，中华网上市当天便获得 75% 的涨幅，2000 年 3 月纳斯达克综合指数冲破 5000 点大关的时候，中华网的股价也涨到了每股 300 美元的高度，当时公司市值高达 50 多亿美元，和电信制造业巨头爱立信相比来说，虽然中华网资产规模和收益水平都不可同日而语，但两者市值却相差无几。

2000 年 4 月，新浪网登上纳斯达克。同年 7 月，网易和搜狐公司先后在纳斯达克挂牌上市，挤上了泡沫破裂前的最后一班车。

虽然光环耀眼但这种商业模式却有天生的缺陷。那就是大量公司其实有着相同的商业计划，他们都企图通过网络效应来实现细分领域的垄断。很显然，不管是哪一个细分领域，胜出者都只能是前几名，网络上的使用习惯会让排名处在前列的公司垄断优势越来越大，而后来者则只会逐步萎缩，于是大部分有着相同商业计划的公司将不可避免地走向失败。“注意力经济”、“眼球经济”，这些晃得人们眼晕的概念最后证明都是虚的，只有具备切实可行的盈利模式才能健康发展。经过几年的疯狂，随着大量公司依然无法盈利的事实摆在人们眼前时，互联网泡沫不可逆转走向了破裂。

可是，不管事实如何不堪，但一小部分公司的创始人却仍然在泡沫初期的上市中获得了巨大财富。财富上的成功案例掩盖了公司实际上仍

在亏损的事实，互联网泡沫依然在持续扩散，远隔重洋的 A 股市场，这面“价值”的大旗终于又在中国炒家手里重获新生。

1999 年 5 月，那段至今让人难忘的日子注定要在 A 股市场的发展歷程中占有浓重的一笔。市场在那之前已经走过了两年的下跌，每天屏幕上的绿色早已让大家变得麻木而忧郁，但 5 月 19 日那天却一反常态，屏幕上的一片红让人感到刺眼，感到眩晕。股票涨了，而且涨的速度非常惊人，很多股票都涨停了。消息迅速传播到了四面八方，不一会儿营业厅就被陆续赶来的股民挤得水泄不通。曾经在股市苦苦忍耐的股民们终于等到了艳阳高照的日子。

趋势变了！醒悟过来的人们争先恐后地抓起电话机、敲着电脑键盘，都想在第一时间搭上这趟久违的顺风车，让自己已经瘪了很久的钱袋子能鼓起来一点。于是，接下来的第二个交易日里，很多股票一开市就牢牢地封在了涨停上，入场资金也是成倍地增长。

为什么是“5·19”而不是其他日子？

市场在这之前经历了两年的下跌后，管理层终于推出了“改革股票发行体制，保险资金入市，逐步解决证券公司合法融资渠道，允许部分具备条件的证券公司发行融资债券，扩大证券投资基金试点规模，搞活 B 股市场、允许部分 B 股、H 股公司进行回购股票的试点”等六项措施。成就这一奇观的无疑又是政策的变化！

6 月的时候《人民日报》又对行情的性质做了“恢复性上涨”的论断。那时《人民日报》在某种程度上还代表着政府的意志，其公信力和号召力都远远超过今日。

正是舆论和政策的双重作用一起推动大批资金迅速冲向了股票市场。同时，互联网的普及应用也为科技网络股的泡沫式大爆发提供了充足的炒作题材。和纳斯达克指数相比，隔着太平洋的 A 股市场同样疯狂，动辄连拉涨停的走势搞得众人血脉膨胀。报刊电视中也是各种极富煽情的用词毫不吝啬，高歌猛进、势如破竹、摧枯拉朽……把人们鼓动得心烦意乱。那时候凡是和网络粘上一点儿边的都无一例外大涨特涨，甚至出现了很多公司刻意改名非要和“科技”攀亲的怪现象。互联网的各种神奇传说成就了科技股从未有过的辉煌，终于在 2001 年将上证指数推到 2000 多点的高位，而当时的最大单日成交量也突破 2000 亿大关。

第三节 庄家时代

如果为股票而来，那么买入后持有5年甚至10年都可以，但能做到这一点的散户寥寥无几，如果5年甚至10年都不能卖出，他们可能根本就不会买入。这就充分说明，进入这个市场只为“交易”而来，不是为“股票”而来的。而交易的繁荣正提供了各路庄家兴风作浪的基础条件。

东方电子（000682）是1999年“5·19”行情的一只大牛股，行情启动后短短两个月股价上涨便达到两倍。之后10送6转4并随大市回调。在年底开始的第二轮网络高科技股行情中，东方电子再次成为明星，巨量职工股上市后又实现两倍的上涨。事实上从1997年1月上市，东方电子便开始了长达4年的上涨，流通股最高价和每股7.88元的发行价相比高达40多倍。如图1所示。

在股价上涨的同时它的股本规模也迅速扩张，从财务数据上看，公司经营非常优秀，股本的快速扩张并没有让业绩出现下降，4年当中每股收益都能维持在每股0.50元的水平（送转记录见表1）。

表1 东方电子分红记录

公告日期	分红方案（每10股）			除权除息日	红股上市日
	送股（股）	转增（股）	派息（元）		
2006-10-12	0	1	0	2006-10-16	2006-10-16
2005-5-27	0	0	0	——	——
2001-6-19	0	0	2	2001-6-27	——

散户赢家思维模式

续表

公告日期	分红方案 (每 10 股)			除权除息日	红股上市日
	送股 (股)	转增 (股)	派息 (元)		
2000-5-19	2.5	3.5	0	2000-5-24	2000-5-25
1999-9-28	6	4	0	1999-10-11	1999-10-13
1998-9-22	8	0	0	1998-9-28	1998-9-30
1997-5-15	4	6	0	1997-5-22	1997-5-26

分时 五日 一年 日K 周K 月K 5分 15分 30分 60分

2002/03/29 [后复权] 开:91.54 高:109.47 低:86.11 收:92.17 量:416.04万 幅:0.14%

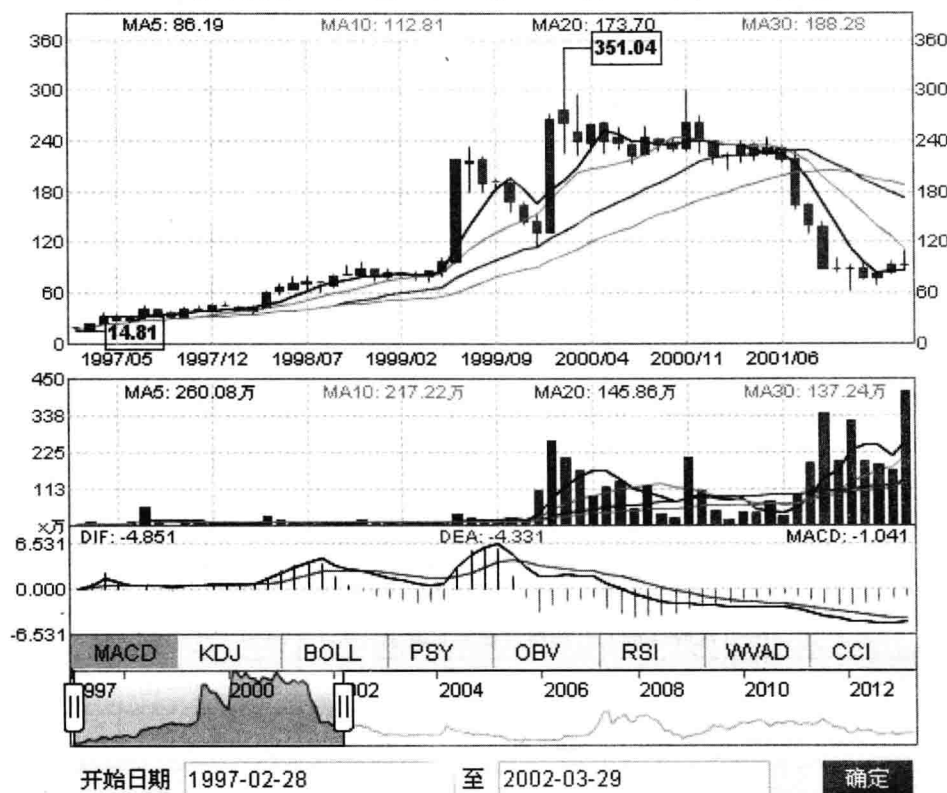


图1 东方电子 (000682)

虽然业绩高速增长，但东方电子在这4年中却没有一次现金分红，反而有一次配股筹资（配股数量见表2）。

表2 东方电子配股记录

公告日期	每10股 配股数	配股价格 (元)	基准股本	股权登记日	缴款起始日	缴款终止日
1999-2-5	1.66667	10	245880000	1999-3-10	1999-3-15	1999-3-26

按上市的原始流通股计算，4年时间股本扩张11.52倍，如果参与配股，则股本扩张13.44倍，如果复权计算的话，则每股收益的年度增长率连续4年保持在100%左右（详细指标见表3）。

表3 东方电子财务指标——报告日期（未复权）

报告指标	1997年	1998年	1999年	2000年	2001年	2002年
每股收益	0.5203	0.5626	0.5304	0.5159	0.0683	-0.3151
每股净资产	2.0154	1.6725	1.9402	1.5281	0.6053	0.2385
每股资本公积金	0.3408	0.1893	0.5172	0.1045	0.1045	0.1056
每股未分配利润	0.4735	0.2954	0.2648	0.247	-0.5114	-0.8781

正是在业绩和股价同步高速增长4年之后，1999年12月27日职工股上市了。东方电子上市前曾有3000多万股内部职工股，发行价1.60元。在3年后因历年送配增加到2.3亿股，股本增加7倍多，成本降到0.20元以下，当天二级市场的价格却是16元。当时的流通股总共仅1.6亿多股，上市的职工股让流通盘一天就扩大了一倍多，但网络泡沫带来的狂热中，庄家的收割季节没有吓退接盘力量，蜂拥而出的职工股反而被当成一个抢便宜货的机会。于是这些数量巨大的廉价股票上市后直接增值80倍！

如果能稍微多一点儿耐心，等到随后展开的第二波行情将股价再推高两倍，在40多元的高位区域出货，则收益最多可达200多倍！

内部职工股取得80倍甚至200倍的收益，时间只花了4年！

公司的财务指标在股价上涨和股本扩张的过程中表现了惊人的稳定

性,从表3中可以看到,保持0.50元以上的收益直到2000年。但在2001年时突然降到了0.0683元,而到2002年则直接变成了亏损。

这个当年高速成长的典范,股价在2001年7月突然变脸,先于指数开始大幅跳水,不到两周的时间股价几乎跌去一半。而蹊跷的是,在一个月前还有证券类报刊在显著位置刊登着《东方电子一枝独秀高成长典范》一文,文中煞有介事地说:“东方电子斥巨资设立北京东方网络管理有限公司,正式涉足前景广阔的网络产业,拓宽了公司的发展领域。”并称“这些举措为公司未来继续保持旺盛的经营活力和高成长性奠定了坚实的基础,也保证了在可预见的将来公司的行业垄断地位将无可撼摇,仍然具有较高的投资价值”。可是从二级市场的表现上看,职工股上市后业绩和股价就同时出现严重下滑。

东方电子怎么了?躁动不安的人们充满疑惑。

面对市场的质询,公司发布“提示性公告”,称“到目前为止,公司一切经营活动正常,没有应披露而未披露的信息”。

但是,东方电子仍然抛盘如注,股价一路下行。

2001年9月10日,东方电子终于半遮半掩地发布公告称:正在接受证监会调查。之后经审理查明,东方电子原总经理、董秘、财务主管等人自1997年4月至2001年6月,先后利用公司购买的1044万股内部职工股股票收益和投入资金6.8亿元炒作股票的收益,共计17.08亿元,通过虚开销售发票、伪造销售合同等手段,将其中的15.95亿元通过注册的空壳公司变现,再打通银行进行中转和拆分,将资金作为主营收入转入东方电子,并和银行一起伪造进账单、对账单,然后贿赂会计师事务所,使虚假的财务报告顺利通过审计,最后作为正常的经营业绩向股东和社会公众发布。

直到这时人们才恍然大悟,原来这一切都只是一个庄家导演的骗局!而且这一骗局从策划到实施的前后过程长达5年之久。

1996年末上市的时候,东方电子主营收入仅1.37亿元。后来按照公司编造的财务报告:1997年上市的当年便上升到2.36亿元,此后的几年间,其主营收入每年保持将近一倍的增长,2000年达到13.75亿元。随之公司的净利润也跟着水涨船高:1997年仅为7000万元,到2000年已是4.7亿元,增长了6.7倍。

而在二级市场上，凭借惊人的“高成长性”，东方电子的总股本连年大比例扩张：1997年上市时仅6800多万股，经4次高比例送转和一次配股到2000年底增加至91795万股，股本扩张了13.44倍。在虚假业绩、高比例配送的同时，二级市场进行疯狂炒作：压低买进，拉高卖出，自买自卖，坐庄对倒。在声名狼藉的中国经济开发信托投资公司（中经开，2002年因违规经营而被撤销）和其他机构的操纵之下，掀起了一个又一个交易高潮！据调查，自1997年初至2000年底，东方电子累计投入6.8亿元资金，利用私自开设的近百个股东账户买卖本公司股票，前后共发生内幕交易51亿元之巨。在各路庄家的共同操纵下，东方电子股价节节攀高，上市4年，累计飙升40多倍。二级市场对资产的放大作用被发挥得淋漓尽致。

一个典范的树立，必须经过媒体的广泛传播才能实现。高速成长的业绩已经编造出来了，剩下的就是把这个骄人的事件告诉整个市场的股民们。于是，1999年12月有知名媒体报道：“一个名不见经传的国有小企业，经过短短8年时间，发展成为拥有市值160亿元的高科技上市公司，是什么起了决定作用？此间来自业内的专家学者聚会北京研讨‘东方电子现象’，破解东方电子高速成长之谜——智力资本的有效开发管理运用……”

2000年11月又有股评家撰文称：“东方电子是在新经济时代造就的股市新贵，想一想这个由50名博士和500名硕士及1000名大学生组成的梦幻科技团队，人们就不能不惊讶知识的力量。东方电子成为中国股市新龙头，代表着知识已经取代资本成为创造价值的源泉……龙头股或蓝筹股必须具备四个条件：必须是新生产力的代表，必须具有高回报，必须具有高成长，必须具有大市值。而东方电子就是这样一个集万千宠爱于一身的高科技蓝筹股……”

2000年底有一家全国性专业媒体发表长文：《东方龙腾——东方电子高速成长探源》，更是将东方电子推到“中国第一股”的高度……

只有将这个故事让二级市场的所有人都相信，才能让这个坐庄的过程完满收关：职工股上市之日，东方电子造就了几千个百万富翁，几百个千万富翁，甚至有人瞬间拥有了上亿的资产。东方电子以最快的速度，利用非法手段成全了当时中国最大的一批暴发户！而在整个坐庄的

过程中，银行、券商、投资基金、咨询机构、会计师事务所、报刊电视等媒体全程参与了进去，各方结成利益共同体与上市公司互相勾结，一方面利用内幕信息操纵股价，另一方面控制媒体欺骗普通投资者入局。从策划方案到组织实施可谓挖空心思环环相扣。

其实，就算作假也只是虚构 10 多亿的收入而已。但经过股市这个神奇的放大器，居然让他们拥有了 200 多亿的市值！只要将市值套现，那便是真正的利润了。据说光“中经开”就曾在东方电子的坐庄过程中赚取了 4 亿多的收益。参与到其中的各类机构、中介和吹鼓手们弹冠相庆时，肥皂泡的最终破裂却让二级市场的中小投资者欲哭无泪。

东方电子浮出了水面，还有曾经闹得沸沸扬扬的银广夏、亿安科技、德隆系的三驾马车相继暴露在了阳光下。湘火炬、新疆屯河和合金投资三家上市公司曾经也是闻名一时的庄股，当时的累计涨幅相当惊人。湘火炬和合金投资复权后的价格都曾超过 200 元，新疆屯河复权价也曾经接近 200 元的高位。从 2245 点市场开始调整后，尤其是 2001 年监管部门的严厉查处，让曾经的大牛股亿安科技、中科系的数只庄股、东方电子、银广夏等纷纷雪崩的时候，德隆系的这三只股票却反而逆势屡创新高。和其他庄家有些不同的是德隆在股市上一度被称为“善庄”，据说他们最初设计的宏伟蓝图是通过产业整合，做强企业，然后再通过真实的业绩在资本市场上提升股价，再然后利用高市值融资反过来做强企业。这种金融和产业的互动看上去那么美好，但在 2001 年后漫长的熊市中，为了维持二级市场的高股价很快造成资金枯竭，最终还是倒在了熊市的中段。

坐庄，这个来自赌场上的术语，在那个时代被演义的淋漓尽致。投身股市的散户不可能改变这个局面，只能寄希望于拾人牙慧，“与庄家共舞”成了长久以来中国股市的生存法则，媒体上也到处都是“跟庄套路”：

“这只股票正处在吸筹阶段，可以大胆介入”；

“该股已进入拉升期，可以积极跟进”；

“筹码锁定良好，可以继续持股待涨”；

“该股高位异常放量，疑似新庄进入，建议观望等待局势明朗”；

“该股成交低迷，盘面显示无庄入驻，建议远离”；

.....

一时间，人们看到的听到的全是赌博术语。庄家，这个市场的操纵者没有成为制裁对象却反而成了所有散户追随的一面旗帜。看股评、听小道消息、挖内幕信息成了很多散户的“投资必修课”。

虽然经历过多次查处，但这种跟庄套路并没有退出市场，相反一直延续到了后续的行情发展中。重庆啤酒，将一个乙肝新药的研发故事曾经讲了10多年，股价也一直高高在上。他们虽然手法各异，时间跨度和规模有所不同，但坐庄的本质却毫无区别。

利润调节，这四个字表面上看非常平淡无奇，然而利用资本市场的放大作用却可以让庄家在二级市场掀起惊涛骇浪：假如有一家上市公司的业绩是每股0.70元，如果经营稳定连续四五年都是这样，那么股价可能平静如水毫无波澜。事实上很多高速公路、港口、机场一类的公司正是如此，但从坐庄的角度来说，投机者似乎很难对这种公司讲出什么故事。那么，假如这时候做一下“利润调节”，将三年的收益做一下修改呢？比如第一年因为开工新项目导致支出太大而每股亏损0.30元，第二年投入开始盈利扭亏为盈每股收益0.80元，第三年盈利水平突飞猛进达到了每股1.60元，第四年又遇到什么变化恢复到0.70元。这种情况下，二级市场的股价变化将会怎么样？

人们将会看到，股价走势跌宕起伏异彩纷呈！

静态的来看前面的三年，如果每年稳定收益每股0.70元，那么三年共2.10元。第二种情况三年的收益合计仍然是2.10元，结果没有任何的区别，可是第二种情况的“利润调节”却给市场造成一种动态的假象，使得公司的发展过程和未来预期都增加了很多变数。国家整体经济向好的大环境很容易让散户将这种变化向美好的一面想象，于是坐庄讲故事的素材便很容易造出来了。而且这个题材的产生不需要虚构利润，仅仅只是换个年份而已。不管是周期性行业还是非周期性行业，这种情况在市场上极其普遍。水至清则无鱼，坐庄追求的就是股价波动带来的价差收益。今年ST，明年扭亏，后年绩优。这种业绩的大幅波动正满足了股价大幅波动的要求。事实上，这完全不是假设，而是市场中大量上演的事实，过去和现在都可以找出很多这种例子。

吸筹—拉升—震荡洗盘—再拉升—出货，人们常把坐庄理解成这种盘面操纵，但事实却远非如此简单，假如一家公司正常的业绩是每股

●... 散户赢家思维模式

0.70 元,可以跟随 GDP 每年取得 10% 的增长,那么市场股价从 7 元上涨到 7.70 元便是没有放大也没有炒作的正常表现,10 倍的市盈率和 GDP 增速相当,而股价上涨 0.70 元和公司取得的业绩相当。但二级市场显然不是这样,股价很可能是从 7 元上涨到 17 元,然后再回落到 7.70 元的正常股价,从开始到结束仍然是增值 0.70 元,不过庄家要的不是这 0.70 元的增值,而是从 7 元涨到 17 元的过程中这 10 元的增值。这种操纵二级市场的股价其实只是坐庄的外在活动,一次成功的操盘能使拉升的成本降低,或者出货的过程更加顺利,但这绝不是最重要的决定性因素。

功夫在盘外,台上的表演都只是台下策划的实现过程而已。买入的时候需要利空配合,卖出的时候需要利好配合,这些都需要大量机构和人员进行幕后工作。如果缺乏幕后的配合,而只想靠资金实力收集筹码控制股价,那么等待自己的不是螳螂捕蝉,黄雀在后的陷阱,就是曲高和寡自拉自唱的闹剧。股价暴涨却突然停牌,等复牌时连连跌停一去不回头,高位横盘却成交极度稀少,这些诡异现象在市场中屡见不鲜。

在投机泛滥的大环境中,打新群体也日益庞大,行情越是火爆中签率越低,似乎股票真的成了稀缺物品,而事实上那仅仅只是“交易”旺盛对筹码的需要而已,这时候其实发行的是什么已经不重要了,就算是指数期货或者权证,都没什么区别,打新资金的堆积让 IPO 空前活跃,新股不败的神话持续多年。

股票流转到二级市场的时候,每日涨跌不超过 10% 但“首日不设涨跌幅限制”,这一奇怪的设计不仅给坐庄提供了便利条件,同时彻底将技术分析流派变成了庄家的帮凶。只要在第一天开出一个天价,第二天开始进入 10% 的涨跌限制,然后自然有数目庞大的“技术专家”帮你找到以后的支撑位和各种均线。正是这种奇怪的制度漏洞,甚至有人从发行环节便开始了坐庄的策划:比如一只股票尚未发行便给它戴上一堆高帽子,什么技术垄断、业绩优异、成长迅速、分红丰厚等等,然后定一个非常“合理”的发行价,比如 28 元。当发行完成首日上市的时候利用“首日不设涨跌幅限制”的规定,就可以联合关系户开个 90 元的高价,只要维持住第一天,然后第二天进入 10% 的涨跌幅限制阶段,以后的事情随它去吧,爱涨爱跌都可以不去理会了,这时候市场上自然会出

现各种“专业人士”的分析报告，称该股将跟随大势波动，120 元是压力位、60 元是强支撑位！于是根本就不需要再花什么力气，60 元以上可以轻松出货了。

散户一思考，庄家就发笑。于是很多人干脆专门加入专职打新的行列。还有一部分人既参与二级市场的炒作又参与一级市场打新。“运气”二字便时常挂在散户嘴边。

大家都习惯了将突发的坏事情叫意外事故，而把突发的好事情归入好运气，比如买彩票中奖、走路时捡个钱包等等，而事实上中奖和捡钱包一类的事情从性质上来说同样是意外事故，只不过从方向来说两种情况是相反的而已。

那么到底什么才是“好运气”呢？有人说好运气是一种设计，有人说好运气是一种性格，还有人说好运气来自修养，这都有其一定的道理。从逻辑的角度来说，付出然后得到了相应的回报，这就是好运气。比如有人投资拍了一部电影，然后顺利通过审查发行了而不是被打入冷宫，开了一个门面顺利营业了而不是卡在什么审批环节上，新手上路第一天顺利将车子开到目的地了而不是半路撞在树上。这都可以说是好运气。这种事情看上去很平淡，似乎和大多数人理解的好运气相差太远，但这正是股票投资所需要的价值观，不仅是平和的心态需求更是进行逻辑分析的情绪基础。

偶尔不劳而获并不会改变人的心理诉求，但如果经常有这种情况便很容易改变人的价值观。就像捡钱包一样，偶尔一次你可能不会放在心上，但一年连续发生多次，那就很可能从此低着头走路了。感性的经验如果不经过程性的分析往往会将人带入歧途，多次捡钱包的这个经验告诉他路上有财富，走路的时候要留意，于是他以后走路的时候便会低着头四处乱瞄，从而彻底忽略了远处的风景，甚至连自己要去哪里都可能忘记。也许有人觉得这个例子只是个笑话，而实际生活中却很多这样的事实，每当行情火爆的时候就有人辞去工作专职炒股，正是这种误区的真实写照。

坐庄成了整个市场的潮流，更成了牵涉各种利益集团的系统工程，于是才使得那么多的人员和机构悉数沦陷。“科技让生活更加美好”的畅想让上市公司、券商、基金、中介、媒体、管理机构全部热情高涨，

监管缺位又让他们在利益纠缠中暧昧难明放浪形骸，将一个又一个拙劣而虚幻的故事插上“价值的旗帜”推到前台惑乱人心。送转、重组、保壳、增发、配股都可以成为坐庄的一个环节。编制优良的业绩，抬高二级市场的股价，然后实施配股或者增发，得到的现金充实到上市公司后果然是高速增长。这种外延式的增长只要大环境不出现突变就可以轻松实现。于是一个个“价值的典范”相继涌现。原有的故事讲不下去了，于是在大股东的操纵下换一个子公司或者孙公司继续表演。左手倒右手的资产置换，自买自卖的业务重组，在二级市场掀起的是一个又一个炒作热潮。

但狂欢过后一地鸡毛，哪些资本的运作越成功，留给市场的痛苦就越深刻。上市公司制造业绩，公司领导工作成绩上去了，股价上涨了，后面的新股发行价也提高了，庄家吃肉，散户喝汤。这似乎是一个皆大欢喜的局面。但事实上却完全不是这样。

只管今天尽情快活，哪管后世洪水滔天。

前面的收益越丰厚，后面的痛苦便越长久。

急功近利的人群透支了好多年的利润，但不管是炒作还是跟风，却都以为可以将风险转嫁给后来者。

可是，天底下真有那么多的傻瓜吗？

第四节

三种利益链

网络热潮席卷世界，但和纳斯达克市场不同的是，当年 A 股市场的启动要素无疑不是“新经济”而是“六项新政”。

纳斯达克市场上涨就因为网络科技的兴起，虽然在 A 股市场同样是科技股高举领涨大旗。但是，A 股市场的上涨却明显遵循完全不同的脉络。当时的“六项新政”所带来的增量资金才是市场转向的决定性因素，尤其是“保险资金入市、逐步解决证券公司合法融资渠道、允许部分具备条件的证券公司发行融资债券、扩大证券投资基金试点规模”这些措施，都属于实实在在的利好，可以为市场持续输入真金白银的资金支持，完全不同于空喊话一类的忽悠。这些政策的作用决定了当年的行情方向是上涨而不是下跌。对投资者来说，这才是市场的重点。就算没有网络科技，市场仍然会出现上涨，而网络科技则仅仅只是提供了一个炒作题材。

这就是中国股市明显的不同之处。

资金总会自觉地流向收益更高的领域，惯性这种东西并不仅仅存在于物理的世界，资本领域仍然有效，在趋势没有被外力改变之前，原本处于观望中的资金也相继蜂拥而入。羊群效应，这个颇有些贬义色彩的词语，正是这种大众行为的真实写照。在网络泡沫持续发酵的过程中，不明真相的大众参与程度在不断地扩大。都说买股票就是买未来，既然网络科技的未来如此诱人，居然可以和历史上的那些技术革命相媲美，那么股票价格还有什么不上涨的理由呢？这时候，政策点火的使命已经完成了，接下来人们对“科技改变生活”的畅想自然会推动资金持续进场，于是后续行情的发展便完全成了顺理成章的事情。上海梅林在半年

散户赢家思维模式

的时间里上涨 6 倍，而综艺股份最高价比“5·19”时相比更有 10 倍的差距！虽然在整个行情的发展中各个行业都有很大幅度的上涨，但网络科技的兴起映射到股市上的热潮却一直没有消退。政策引发的资本洪流裹挟着网络科技的潮流，脱离基本面的概念炒作贯穿了整个行情的始末。

这种政策点火—机构发动—散户跟随的资本流动逻辑又一次促成了股市蓬勃的繁荣景象。但是，这种繁荣的背后到底是谁摘取了牛市的成果呢？

人在享受成功的时候总是格外宽容。沉醉在上涨的喜悦中的各路投资者同时兴高采烈地迎向大批上市的高价 IPO，让上市融资的国有企业们也是欣喜若狂。

也许正是市场的火爆强烈地刺激了决策者的胃口，2001 年 6 月 22 日，国务院五部委联合发布《减持国有股筹集社会保障资金管理暂行办法》。该办法第五条规定：股份有限公司首次发行和增发股票时，均应按融资额的 10% 出售国有股，且减持的价格执行市场定价。人们这才看到：产业资本从十几年的“假寐”中突然起身了。

该方案一经公布，市场一片哗然，敏锐的投资者立刻意识到：股市中的好日子一去不复返了，事实上指数也是狂泻不止。随后的 4 个月时间里上证指数一口气从 2245 点跌到 1520 点，共跌去了 700 多点，幅度超过三成。在此期间，烽火通信、北生药业、江汽股份等多家上市公司按 10% 的融资额市价减持股票。虽然筹集了几个亿资金，但沪深股市 1 万多亿元市值却蒸发掉了。面对一泻千里的股市，2001 年 10 月 22 日，证监会紧急叫停《减持国有股筹集社会保障资金管理暂行办法》的有关规定，暂停了在新股首发和增发中执行国有股减持的政策。

连续 4 个月毫无反弹的暴跌后，这种政策上的转向使得积聚的做多量能瞬间爆发，市场上出现了涨跌停板制度设立以来从未有过的壮观场面，沪深股市几乎全线涨停。上证指数在开盘时跳空高开 120 余点，深成指数高开 280 点；到收盘时，大盘指数几乎涨停。当日，港股受此影响也大涨 400 多点。

但是，这仅仅只是暂停！不管是在日常生活还是股票市场中，被人惦记着钱袋子的感觉肯定都不会太轻松，一个投机的小高潮很快便偃旗

息鼓了。大家都怀着忐忑不安的心情又等待了大半年，直到2002年6月23日，终于“暂停”变成了“停止”。市场同样在得到一个喘息之机后又掀起了一个小高潮。只是，这时候虚幻的浮华已经褪尽，大批昔日的明星剥下光怪陆离的科技外衣后纷纷回归其本来面目。再加上国有股减持的利剑始终高悬，市场还是开始了长达三年的漫长下跌。无奈之下，IPO和各种再融资也被迫停止。

证券市场本应是投资者投资的场所，但却变成了国企大股东的提款机。市价减持，如此大规模的利益诉求却不打算付出任何代价，而让市场自己寻找平衡点！其结果必然是这个平衡点不断下移，使股民大受损失。政策对市场的影响如此直接而剧烈，不管价值投资、技术分析，还是各种博弈理论，在这种绝对权力的直接干预下都显得那么苍白无力。

为国企脱困服务，这是中国股市建立之初就带着的DNA，而这一点对散户来说是一个致命的要点。既然是为了脱困而来，上市的公司就自然不是什么好资产。不是前景广阔才来上市，而是有困难才来上市的，而且在上市的时候资产评估都有不同程度的注水，那么质量又能好到哪里去呢？

既然资产质量不好，那上市的时候又怎么卖个好价钱呢？有一个独特的制度解除了大家的担忧，那就是国有股不能流通。

按照股份数量计算它们是流通股的好几倍，而成本却是流通股的几分之一甚至几十分之一。那些大股东也从来不在乎股价的高低，反正不能卖，他们也便几乎不把流通股东放在眼里。掏空上市公司成了家常便饭。流通股东出的钱在他们眼里完全就是捐助的善款。转移利润、为关系户违规担保巨额贷款、利益输送、没完没了的配股圈钱……大股东的种种劣迹给二级市场的散户没留下任何好印象。但在投机盛行的A股市场这都不是值得担心的事情，因为毕竟它们虽然数量庞大而且自私贪婪但却不能流通。

那些国有股为代表的产业资本虽然是市场的幕后操纵者，但却一直不在二级市场直接交易。可是减持，就意味着产业资本将要直接上场了。

股票交易市场，这六个字大多数人都把它当成一个词，但将它们拆开来以后从利益的角度分析你会发现：股票、交易、市场这三个单词其

●……散户赢家思维模式

实代表了完全不同的三个利益链条。

股票：这是市场存在的基础，也是大股东和其他原始股东最大的利益载体。只有把股票推向市场，他们的利益才能兑现，所以一直以来他们都是股票的制造者和出售方，出售的途径则是 IPO 首发和配股，后来又通过“创新”推出了“增发”，而且从制度上允许回购，但“卖出”这个定位从总体上一直没有改变过。套用一般商品的制造和流通过程，那么股票的生产和批发一直掌握在产业资本的手中。在股改之前，上市首日出现破发的事情从未听说过，所以新股申购才有了“中签”一说，而且因为大量打新资金的囤积导致中签率一直出奇的低，和同期的香港及美国股市形成鲜明的对比。股票先通过一级市场高溢价批发到申购者手中，然后再通过“不设涨跌幅”的挂牌上市零售给二级市场的投资者。至此，第一类收益已经产生并分配完毕。IPO 首发募集的资金归上市公司所有。从一级批发市场到二级零售市场时，因“不设涨跌幅”而产生的溢价收益归批发商所有。因为首发的时候有一部分“配售”给了券商基金一类的大户，所以这一差价收益的绝大部分被那些获得配售的关系户收入囊中。中签的散户则能靠好运气捡漏赚一点儿小钱。

在这个阶段并不存在双向的交易，产生的收益也全是单向流动的。

企业资产如果被比喻成一锅大米饭，那么批发市场上通过“中签”拿到的股票已经是掺水的稀饭了，进一步溢价零售到二级市场后，其内含的“单位价值”已经被严重稀释，这时候已经不是稀饭而是米汤了。如果上市之前企业又要过突击做业绩的伎俩，那这碗米汤基本就可以照见人影了。而这种能照见人影的米汤将是二级市场的投资者将要面对的东西，他们和原始股东锅里的干米饭同股同权！在发行股票的过程中，公司原有的资产没有任何增值，而只是申购资金注入到了上市公司中，这个注入的过程仅仅只是资产转移而不是资产的增值。比如：一家公司的原始资产是 1 亿元，折合成股份为 1 亿股。按照增量发行的方式再以 10 元的价格又发行了 1 亿股，募集到 10 亿元的资金，那么公司的总资产便增加到了 11 亿元，而总股本则变成 2 亿股。这时候流通股股东的每股净资产变成 5.50 元，相对于 10 元的申购资金已经减少了 4.50 元。而大股东为首的原始股净资产同样是 5.50 元，相对于发行前的 1 元净值增加了 4.50 元。在“发行”这个过程完成后大股东已经无偿得到了 4.50

元/股的现金资产！当这些股票再流到二级市场以后，一级市场的申购者损失的资产又转嫁给了二级市场的投资者，如果二级市场的接盘价为15元，那么一级市场的申购者还能赚到5元。在这个过程中，上市公司的原始资产仍然没有任何增值，发生的事情依然只是资金的转移！

当IPO募集的资金转移到上市公司以后，不管是为上市公司产生利润还是继续搬家转移到大股东手里，这都已经是后话了。重要的是，流通股东支付的那些现金已经换主人了。

股票可以产生的另一种收益则是公司正常发展或者重组产生的净值增加和分红，从表面上看是所有股东分享的，数额也相等，但因为持有股票的成本相差太过悬殊，所以从收益率来看，流通股东得到的分红基本上可以忽略不计了。在“股票”为重点的这一利益链条中，散户毫无疑问是支出一方。

交易：二级市场的交易活动产生的收益主要是税费和交易差价。股票交易在一个成熟的市场本来是天经地义的事情，是资产买卖的正常活动，本来并不是单方面的利益流转手段，但A股市场“壳资源”的突出价值和退出机制不畅却让“交易”成了二级市场的重点。这个阶段“股票”的原始概念已经弱化了很多，不管是股票还是权证，都只是“交易”的一种标的而已。正因为存在这种认识，极端的投机者甚至能让即将归零的权证上演“末日狂奔”的奇异景观。暴涨暴跌正是这种市场状况的真实写照，也正因为如此，才有那么多人将A股市场当成赌场。

市场：只要有市场，那就存在服务配套和规范管理的问题，股票市场也不例外，比如各种合法和不合法的培训、咨询、审计及中介服务，税收，管理者的权利寻租导致的灰色收益等等。

股票—交易—市场，在这三者当中围绕“股票”产生的IPO、配股、增发等环节都是单向的，散户均是付出一方，而公司发展产生的增值和分红则是共享的，散户可以分一杯羹。“交易”产生的收益中，手续费和税金是单向流动的，散户是付出方。而交易差价则不确定，如果散户甲赢了，那便是散户乙输了。在这一点上散户有50%的机会赢得收益。交易方向对了那就能赚钱，交易方向错误则出现亏损。而围绕“市场”产生的收益则都是管理者和券商、交易所、中介机构等取得，散户仍然是付出方。

散户赢家思维模式

股权分置改革之前，二级市场的各种交易无疑是金融资本拥有决定性的话语权。只是在利益格局早已设定的情况下，长线持股只能是产业资本和死多头无可奈何的选择，拥有主动权的金融资本则理所当然地选择了投机，在当时的这种大环境下，二级市场执行“价值投资”的策略便完全成了不切实际的幻想。

每天的交易结束的时候，如果趋势是上涨的，那么就说明卖出的人错了；而如果当天是下跌的，那么就说明买入的人错了。从成交来看，买入的人和卖出的人数量是相等的。在这两种预期完全相反的操作中，总有一半的人是逆势操作的。这里的重点问题是，在这一半犯错误的人当中，是不是就全是经验少、水平低、资历浅的那些人呢？很显然不是这样，事实上整个市场中每天逆势操作和顺势操作的人在构成上基本没什么两样。从资金规模上来说都既有大户也有小散；从人员身份上来说，两个阵营都是既有老前辈资深专家也有初涉股市的菜鸟，而且各层次的人员比例也基本相同。并不是说顺势操作的那个群体人员构成更优！这又说明了另一个问题，操作者是不是犯错和其身份地位关系不大。这就和当年楚汉对决一样，虽然楚霸王项羽输了，但他的那个团队中也有很多精英人士，比例也并不比刘邦那一伙人低。

横向的比较是这样，而当纵向的比较同一个人在不同年份的操作时你会发现，大多数人同样是对错各半。方向的判断上老人并不比新人更加高明。唯一的区别只是资历老的更善于控制自己：比如成交越大，参与规模越小；而市场成交量越小的时候，则参与规模越大。这样的仓位控制决定了资历深的群体总体上比经资历浅的收益高，但从方向的判断上来说，资历深浅影响却并不明显！

既然参与者对错各半，那么长期来看应该盈亏也是各半才对，可为什么是十人九亏呢？这就是负和游戏的杀伤力所在。散户，这个市场中数量最大的群体，在各种环节产生的汹涌钱潮中到底算什么，无疑从性质上来说，大多数散户属于投机性的游资，“交易”才是他们的重点。

第五节

投资理论的不同流派

在产业资本靠制度便利攫取大量利益的时候，二级市场的人们还沉浸在“交易”的快感当中。在利益格局已经被设定的情况下，市场只留给了散户三个取得收益的机会：第一种是打新股参与抽签；第二种则是长期持股取得公司增值或分红的机会；第三种则是投机炒作赚取差价。因为获得前两种收益的概率实在低得可怜，于是大多数散户成了投机者中的一员。

所幸的是，2001年证监会终于重拳出手开始了轰轰烈烈的打黑行动。黑庄、黑嘴、黑商、黑中介等等遭到前所未有的冲击：2001年1月10日，证监会明确表示，正在对有关机构涉嫌违规操纵中科创业股价一事进行调查；紧接着基金黑幕、郑百文造假等严重违规事件曝光。3月23日，证监会公布对10家基金管理公司的调查结果，博时基金管理公司因为异常行为最为突出，其不正当交易手段是否构成证券欺诈被立案调查。9月初，银广夏造假被立案稽查，涉嫌犯罪的有关责任人员也被移送公安机关追究刑事责任。一场打击违规造假的行动高潮迭起，亿安科技、三九医药、麦科特……一个又一个肆无忌惮的问题股相继倒下。

都说历史会不断重演，就因为人性亘古不变。

庄家的时代从来没有结束过，投机本质没有改变的情况下“坐庄”会是A股市场无法避免的炒作模式。他们会不断地变化形式一次次地出现，但毕竟一个投机的高潮过去了。

媒体将投资者划分成了两个大类：一类叫投资者，另一类叫投机者。东南亚1997年的金融危机让索罗斯的投机传奇在中国市场广为人知。只是索罗斯所进行的事业对平常人来说是如此天马行空，已经完全

● 散户赢家思维模式

脱离了日常理财的范畴。对散户而言，索罗斯处在一个需要仰视的巅峰，根本就没有模仿的可能。于是以统计为基础的波浪理论、反映历史数据的 K 线图、各种均线理论、发源于国外的各种量价指标，还有充满神秘色彩没几人能搞明白的江恩时间之窗……这些技术分析理论都成了投机操作的指南。

巴菲特，一位和索罗斯相比成绩毫不逊色的美国老人，因为完全迥异的风格被市场一致推崇为价值投资的代表。他所奉行的投资理念一直为人津津乐道。还有以擅长发掘高成长股而闻名国际资本市场的彼德·林奇，一起成了价值投资的代表。从理论上来说他们都很强调企业分析，从经济发展的角度出发，对企业所在的行业、企业本身的技术水平、管理人员的素质、财务状况等等都要进行深入分析研究。只是这种分析需要丰富的专业知识，便将大多数散户挡在了“价值投资”的门墙之外。而勉强入门的投资者按照那些理论操作时发现，选出来的股票同样让他们亏损累累，就是因为他只强调“买公司”而不是“买股票”。但在政策导致的大波动中，投资者根本就没有足够的金钱和良好心理素质去抵御账面上的亏损，而且这些理论无法解决暴涨暴跌的过程中持有人内心的困惑，于是长线投资对普通散户来说完全变成了一种煎熬。

一直以来，管理层都在倡导价值投资，但交易所和券商等机构的诉求却正好相反。因为价值投资意味着持股要相对稳定，而这样势必造成成交量的持续低迷。相反，投机则不然。技术分析者往往很容易陷入短线操作，不管投机者的盈亏如何，起码都能贡献大量的换手率，而这种换手产生的成交量才是他们的利益所在，只有足够的成交量才能保证券商和交易所的手续费收益。同时，只有足够的成交量才能保证新股 IPO 的顺利实施。坐庄同样需要足够的成交量才有成功的机会。就因为“成交量”才是大机构和庄家生存的土壤，而技术分析作为短线操作的理论依据，正可以担当投机操作的推手角色。所以交易所、券商、庄家等等机构和大户才成了技术分析理论最积极的推销商。只是，残酷的现实告诉我们，以统计为基础的技术分析仍然在 A 股市场上让投机者亏蚀累累，那些根据国外市场总结出来的理论同样产生了严重的水土不服。

以过去的交易数据推导将来的运行趋势，这种“逻辑上错误”但“概率上正确”的东西之所以能在美国市场上发展起来，就因为那里和

我国完全不同的市场环境：美国政策法规相比要稳定和成熟；股票供应基本稳定，不会突然涌出海量的大小非；财务数据相对严肃，不会有那么明目张胆的造假；市场规模庞大，不会轻易遭受游资冲击等等，这一系列先决条件都决定了那里的“已知条件”相对要稳定的多。而A股市场则完全不同，政策变换不定、法规漏洞百出、股票供应源源不断而同时财务造假层出不穷，这些都导致“已知条件”在不断变化，也就从根本上阻断了技术分析的根基。

外来理论如果只是提供了一种分析方法，那么也许可以搬过来就用，但如果已经是一种结论，硬套进一个新的环境中便无疑成了削足适履。这一点在股票市场中仍然如此。先行一步的美国市场已经发展出了很多现成的股市操作理论，但那些理论来到中国股市后完全变成庄家演戏的工具。散户不具备任何信息优势和资金优势，这种情况下只能宿命般地被卷入坐庄模式当中。

一种理论的出现及流行通常都有其相应的社会和经济背景，就像革命时期运动战、游击战被提高到战略层面一样，都是经过实践检验才能确立主导地位的，而并不是谁刻意推动的结果。红军初创的时候游击战、运动战、阵地战、攻坚战、消耗战等等战法都在普遍运用，但哪一种战法应该成为红军的首选却是摇摆不定的。井冈山时期有一副对联将“游击战”和“运动战”相提并论：

上联是：敌进我退敌驻我扰敌疲我打敌退我追游击战里操胜算；

下联是：大步进退诱敌深入集中兵力各个击破运动战中歼敌人。

而寸土不让的阵地战、纠缠不休的消耗战、好勇斗狠的攻坚战都被丢到九霄云外，这并不是说不需要这些战法，只是当时的大形势不适合。解放战争后期三大战役期间，才是消耗战和攻坚战大放异彩的时候。而建国以后因为大国尊严就必须将“寸土不让”摆在第一位了。这并不是说哪种战法好还是不好，而是看大环境适合采用哪一种。

游击战是红军在敌强我弱的情况下从井冈山的实际斗争中总结出来的，那是最适合当时实际情况的战法。讲究在根据地诱敌深入，而后集中优势兵力歼敌一部从而各个击破。不离根据地但不要求坚守阵地，只以获得收益为最大目标。并不一定非要守着那块地死活不放，对胜负的评价也是看消耗和缴获的对比，如果缴获比消耗多，那就是胜仗，而如

●……散户赢家思维模式——●

果缴获没有消耗多，那就是败仗。为了保存有生力量必要的时候甚至可以放弃根据地。

运动战就是边走边打，这种情况下发生的更多是遭遇战，因为运动战最大的问题就是没有固定的后方运送给养，所以运动战是不得已而为之的，历史上的起义军打运动战的结果都是最终被消灭。石达开、李自成、张国焘无不在运动战中遭到惨败。虽说狭路相逢勇者胜，但力量对比太悬殊的时候并不是比谁更勇敢，而是比谁跑得更快，溜得漂亮和打得漂亮是战争之一物两面，都很难，而溜得漂亮往往比打得漂亮更难做到。前几次反围剿是打跑结合，打得漂亮也跑得漂亮。第五次反围剿以阵地战为主，只打不跑结果导致失败后不得不大跑特跑，这一跑就是二万五千里。

对于阵地战，如果守阵地能让敌我力量对比向我转化，那就坚守；如果不能让敌我力量对比发生有利于我的变化，那就坚决放弃。就是政治和象征意义极大的延安该放弃时都可以放弃。在阵地战中，红军早期打不起消耗战而更多的只是围点打援，后期队伍壮大了才敢打攻坚一类的消耗战。敢在攻坚战中拼消耗的前提是能快速补充兵员，谁能更快地补充兵员谁就能取得最后的胜利，战争后期中国共产党比国民党在这方面的优势已经明显，所以也才有了解放战争中实打实的三大战役。

游击战看上去确实很显得小家子气，和解放全中国及建立共产主义的宏伟目标相比确实有些不协调，于是被大多数不知变通的同事所唾弃。那些人甚至包括了大多数党的高层领导，诸如从苏联回来的一批年轻海归。当时游击理论也不被苏联认可，所以第五次反围剿才会将阵地战摆在了第一位。无疑当时的主流是要坚持正统的战法而不是打游击。但在当时的环境中打游击却是最有效的选择。

事实证明，那些受过良好教育的革命者只是在推广理论而不是应用规律。推广理论和应用规律是完全不同的两种思路，前者是以自己为主体的，是以自己掌握的知识技能为前提的，而后者是以外界为主体的，是以研究外界和发现规律为前提的。

游击战法并不是毛泽东的首创，但却被他发扬光大了，不过他并不留恋游击战，在时局变换后断然放弃游击战也是让胜利来得更快和更大而做出的战略决策，他的伟大之处就是不会受任何理论和条条框框的束

缚，就算是他自己的理论，如果不合时宜他也会毫不犹豫地彻底放弃。大形势需要对他来说只能游击，那么他会将“游击”二字奉为圭臬，大形势有利于展开“阵地战”那他会毫不犹豫地将“游击”二字抛弃。

发现规律总是比制定规则要艰难的多，苏联的经验在当时的革命者中被很多人奉为经典，然而“中国特色”很快便将他们冲击的支离破碎。

股票市场中，这种情况依然存在，“价值投资”一直是管理层倡导的，也是普通散户所希望的，但庄家横行让市场完全失去了“价值”生存的土壤。

市场中的“价值”、社会中的“正义”、江湖中的“义气”，这都是一种承载着人类理想的东西。人们对这些东西的痴迷几千年来从来没有改变过，所以市场中谁代表“价值”谁就能成为资金追捧的对象，社会中谁代表“正义”谁便能得到民心，江湖中谁代表“义气”谁便有机会成为大哥。

武侠小说里是大侠在代表正义，他们是非分明，而且孔武有力，能使用暴力惩恶扬善。大侠是每个人的梦想也是“正义”理所当然的载体。而在日常生活中，学者专家一类的“精英”便承载了老百姓的期望，人们期望他们能够代表公平和正义，这是普通民众作为弱势群体很自然的期待。一般人其实从小到大都在寻找一个榜样，小时候，父母和老师是榜样；再长大一点儿懂得追星时，各种演艺人员成了偶像；成年后，各行各业的成功人士又成为他们奋斗的目标。而官员、学者、专家等知识分子阶层在老百姓眼里无疑是属于成功人士的，期待那些人代表正义不仅仅是大众在价值观层面期待一个榜样，也是他们实际生活中期待着有人引领方向。但现实却是：那些所谓精英人士对整个社会来说也仅仅只是一股力量而已。只是因为这个群体比普通大众占有更多的资源，所以也便成了各种利益集团的争夺对象。虽然这个群体中也有一些特立独行、品行高洁的人可以代表正义，但大多数人仅仅只是普通的名利之徒。他们通常只代表自己的利益，而并不代表正义或者其他普世价值观。

“价值”二字在市场和社会中的“正义”一样都需要一个载体。在股票市场中那些顶着“价值”光环的蓝筹股便扮演了这个角色，散户们冲进股市后其实和社会生活中一样想找一面旗帜跟下去，也正因为

常人寻找榜样和方向感的需求，才让那么多的咨询“专家”和培训班有了用武之地。人们在“价值”的诱惑下买入那些蓝筹股才发现，那些“高成长的典范”和社会中的精英阶层一样，都只代表自己的利益，而并不代表价值。只是因为“价值”二字所代表的利益是大家都期望拥有的，所以才成为各种炒作活动的一面旗帜。

一部分人清醒没关系，但大家都清醒的话游戏就玩不下去了，没有必要去论证那些炒作是不是一个击鼓传花的游戏。所谓水至清，则无鱼；人至察，则无徒。“价值”这个词在股票市场中的作用就和“义气”在江湖上的作用一样。庄家横行的年代都只是一件外套而已。市场投机，明明只是利用小散侥幸贪婪的心理布设的一个又一个的骗局，但表面上却一定要打着“价值发现”的旗帜。有了旗帜才能团结一批人，才能形成一股力量，只要这股力量足够大，那就可以形成一种趋势。例如拉动上涨或者联袂杀跌。正因为没有方向感，所以这种随大溜的做法才被称作“羊群效应”。

天下熙熙皆为利来，天下攘攘皆为利往。那些树立价值大旗的人正是利用人的这种动向，将各种骗局打扮成“价值”诱导人追随。和这个数千万股民参与的号称投资却更像赌博的活动相比较，没有哪个市场能比股市对人的改造更为彻底和规模浩大的了，人们在股票市场的参与程度比其他任何市场都要广泛和深入。同时，在那里人和人之间的算计欺骗，也正在以史无前例的规模上演。

散户们进入市场希望通过追随别人而实现自身价值。这是没方向感的人无可奈何的选择，于是一个又一个簇拥着“价值”大旗的潮流不断涌现，每一个追随别人的人都梦想着有朝一日成为旗手让别人追随，而已经成为旗手被人追随的人又梦想着成为旗手中的第一。只是不正当的手段使得股票市场彻底沦为江湖。

江湖生存，胜者为王。不见刀枪却胜似刀枪。

面对前所未有的混乱局面，管理层终于开始重拳出击，对违法违规行为的严厉查处，银行违规资金的全面撤离，都让市场回归到了“上市公司”的本位上。垃圾股跌去八九成的比比皆是，但真正的绩优股却终于浮出水面。在2001年的大跌之后，价值投资随着“五朵金花”的崛起，第一次真正成了弱市中的主流。

第六节

五朵金花

都说涨时看势，跌时重质，但退掉光环看本质的时候人们才发现，上市公司造假成风，那些光鲜的数据和媒体上吹得天花乱坠的前景原来大都只是一场骗局。表面活跃异常的交易下竟然是违规资金和券商肆无忌惮的非法活动。

打击违法违规，这本是对守法经营的公司和投资者都有利的事情，可是为什么市场却如惊弓之鸟大幅下挫呢？

那时的股市曾经无股不庄，中科创业的崩盘和亿安科技的查处，都导致股价下跌多达九成。榜样的力量让其他庄家闻风出逃，一时间曾经的强庄股纷纷加入杀跌的行列，普通投机者信心严重受挫。再则，中介机构和上市公司勾结造假的事件频频曝光，欺诈盛行让上市公司和中介机构信誉扫地，管理层打击犯罪的行动对普通投机者同样造成极大损害。东方电子、麦科特、三九医药的相继跳水，银广夏复牌更是连续 15 个跌停，这让墙头草一样的投机者更加恐慌。

和查处黑庄同步上演的治市大戏还有一幕，那就是查处银行违规资金。没人知道当时到底有多少违规资金进入股市，有说 1000 多亿元，有说 3000 多亿元，还有说高达 7000 亿元的。虽然央行一位官员说：“市场纷传流入股市的违规资金高达五六千亿的规模，简直是无稽之谈。”但有一点可以确定，那就是数目很大，否则也不会在当年造成那么大的影响。这两个事件可以称为刮骨疗毒，痛则痛矣，但毕竟对市场的长远发展是有利的。但另外一个重磅利空则完全脱离了“交易”的范畴：“国有股市价减持”这一举措无论从什么角度来说都不像市场行为，而更像是利用自己的主导地位在明目张胆进行单方面的利益划拨，对二

●……散户赢家思维模式——●

级市场来说，这个政策的出台可谓石破天惊，一经面世立时引起轩然大波。

这三个大利空不论哪一个，都可以让市场趋势发生逆转，三个同时爆发的结果自然是毫无悬念的暴跌。大大小小的各类投机资金仓皇出逃，而没有撤离的散户则悉数被套。

政策引导着资金流向，资金流向又决定了市场行情，行情发展吸引了更多资金入场，蜂拥而入的跟风资金导致泡沫泛滥。这是行情上升时的逻辑序列。“国有股市场价减持”的出台遏止了上涨的脚步，随后对各类庄家的打击、银行违规资金的查处又使得各路合法和不合法的资金陆续出逃，资金出逃导致股价下跌，而股价下跌又造成跟风的散户纷纷离场，于是行情进一步低迷了下去，这是下跌段的内在逻辑序列。

不管在上涨还是下跌的时段，政策都起到了点火的作用，资金流向的惯性一直跟随在政策的综合效应之后，惯性不仅仅在物理上有效，在群体事件上依然存在。价格炒作起来需要大量资金，如果没有各方的合力便不可能有两市相加 2000 亿的巨量，后面行情转跌的时候成交量也是一路下行，极端的时候两市相加仅几十亿元。不过，正是在不断缩量下跌的过程中，一批真正的绩优股才崭露头角。

金融资本的疯狂炒作让股市全面进入泡沫阶段，而产业资本的蠢蠢欲动又开始了漫长的挤泡沫过程，虽然后来国有股的减持停止了，但产业资本已经在事实上开始了二级市场的股票定价。

国有股减持，这本来并不完全是一个利空，股权分置造成的同股不同权确实产生了很多弊端，于是改革也是大势所趋。如果这个事情办好了，不但能盘活国有资产，还能挤出泡沫。但当时采取的方式却匪夷所思，没有任何准备便公布要市价减持，好比一群大象突然闯进羊圈，然后大言不惭地说要同吃同住，而自己却什么代价都不打算付出。这种情况如果是出现在自然界的丛林中，那也是无可厚非的，因为丛林中没有产权这样的概念。但谁也没有想到却出现在了股票市场上，于是逃亡式的甩卖开始了，短短三个多月，指数下跌 30% 以上，总市值下降 1.7 万多亿元。

事过境迁往者已矣，散户们直到今天也不可能真正了解当时的利益博弈，也无法再去纠缠那次试验到底伤害了谁，唯一可以确定的是：产

业资本真的很强大，仅仅只是冒个头就让金融资本溃不成军了。面对一泻千里的市场表现，2001年10月23日证监会宣布：“停止首次发行和增发股票时出售国有股。”于是当天股市巨幅高开，A股1000多只股票全部涨停。连毫无相干的香港股市也跟着同步大涨。

产业资本要上场，结果市场一路狂跌，减持的闸门关上了，于是市场放量暴涨。有人说“市场先生”是个神经病，过敏得厉害。看来这话真的不虚。曾经呼风唤雨的金融资本在产业资本面前变成了惊弓之鸟！

市价减持的图谋失败了，2001年11月15日，中国证监会宣布，向专家学者和全社会征集关于新的国有股减持方案。于是，各种全流通方案纷纷出笼，不管是学者还是官员，纷纷献计献策，一时间各种利益纠葛讨价还价你来我往好不热闹。只是，当这个酝酿巨变的痛苦历程超过三年之久时，身在其中的散户又是怎样一幅景况呢？

明白人走了，但大多数人对曾经的上涨意犹未尽，完全没有意识到仍留恋在场内的结果将是面临一场浩劫。三九医药（000999）在2000年刚上市时以25元多的价格和大家见面，那时其军方背景和医药产业的飞速发展都让人觉得物有所值，可是在节节走低的市场大背景下，三九医药的股价也是一路下行，到2005年时居然跌到了2元多！而那仅仅只是当时市场惨状的一个缩影而已。当时很多风光一时的科技明星都跌到1元多的境地。虽然指数在“五朵金花”的掩护下只跌去一半，但大部分股票的真实下跌幅度却超过了七成以上。

产业资本虽然蛰伏下来了，但却在事实上已经参与了市场估值的评价。“全流通”成了股市各方共同的关注焦点并一直压制着行情的高度。利剑高悬的二级市场中，金融资本再也没有了兴风作浪的气魄，任何再掀波澜的企图都会被如潮的解套盘冲击的烟消云散。市场从此走上了长达4年的漫漫熊途。

涨时重势，跌时重质，这话虽然仍有一种死多头的味道，但在那个长达4年的漫长熊市中却似乎得到了验证。2003年的“二八现象”中，不管“五朵金花”的上涨是新的炒作还是真正因为绩优，价值投资确实在那个时段主导了行情的发展。汽车、银行、钢铁、石化和电力，这五个板块在年初的行情中陆续上涨，使得“经济晴雨表”的功能初步显现。不再是那些空洞的故事而是财务报表中真实的收益。当年机构集中

散户赢家思维模式

持仓的宝钢股份、上海汽车、中集集团、贵州茅台等蓝筹股的分红记录有目共睹。2003年4月份的时候非典疫情开始蔓延，股票市场也遭受波及快速下调，市场进入了半年期的调整中。国庆长假后，大盘重拾升势，依然是蓝筹股引领着行情的发展。宝钢股份新高不断。招商银行带领其他银行股整体走强，金融股全面复苏，大盘趁势放量上攻，上海石化、扬子石化、山东黄金、中金黄金等二线蓝筹次第跟进，终于让业绩代替故事变成选股的主导因素。

只是，“产业资本”这个蛰伏中的最大主力一直虎视眈眈，让市场完全失去了持续上升的资本基础，市场在等待“靴子”落地的煎熬中还是义无反顾地滑向了千点大关，价值的大旗也终于倒在了“全流通”的冲击之下。权重股的抵抗掩盖了市场的真相，而大多数股票则开始了惨烈的价值回归。股市对一般投资者的伤害达到了非常残酷的地步，真可谓哀鸿遍野，连续跌停的走势本该是很反常的，而那时却是一种常态。投资人的保证金十损七八者俯拾皆是，那些挪用公款和借贷炒作的人甚至自杀的都有，不过自焚也罢跳楼也好，都改变不了股指一路下行的步伐。用媒体上一句很冷血的话来说，自焚再一次证明汽油一点就着，跳楼则说明万有引力真的存在！他们除了为别人提供点儿饭后茶余的谈资外，唯一的作用就是成了风险课程的典型教材。

有一些人认为国有股有自然的全流通，不需要补偿流通股股东。但另外一些人认为很多不好的企业“包装上市”了，这对投资者是一种亏欠，要对投资者进行补偿，人们迷茫地注视着这种利益纠葛的发展，市场在狐疑中新低不断。多少人的财富梦想破裂了，曾经红极一时的无数个大户从市场中销声匿迹……

2004年，李振宁等人提出“股权分置改革”终于在争论中逐渐被各方认同，又经过一年多的讨价还价，2005年5月，股份制改造终于拉开序幕。当时A股市场因为对“全流通”的恐惧，两个市场的日成交量仅仅四五十亿元的水平，正处于最黑暗的熊市末端，已经完全丧失筹资功能。甚至连中央电视台的新闻联播节目都明确表态“请大家不要再卖出股票”。然而，长期的下跌带给人们的恐惧仍然持续发酵，2005年6月6日，上证指数下破1000点。熊市终于在散户的绝望中走到尽头。

第七节

好大一条牛

我国自加入 WTO 后，曾承诺对经济和资本市场进一步开放，2004 年的时候采取了一项过渡型的措施，那就是允许合格的境外机构投资者投资 A 股市场，即 QFII 制度。在第一阶段给了市场 40 亿美元的额度，当年便被境外投资者抢购一空。外管局随即在 2005 年又追加了 60 亿美元，也就是说，股改开始的时候已经有 100 亿美元的 QFII 入场了，从此中国股市便多了一个境外的投资者群体。据说为了配合股改的顺利实施，还有一部分国有资本进入市场，于是市场中又多了一种力量，叫国家队。这些力量的加入让极端低迷的股市成交情况逐步好转。

历史的脚步走到了 2006 年，在“开弓没有回头箭”的决然中，为国有股寻找出路的股改大业终于全面铺开。当时的股改方案能够得到市场的认可，在当时从“交易”的角度来看，并不是“10 送 3”的对价有什么吸引力，很多弱势股在完成股改复牌的当日便自动除权，从而让流通股股东拿到的对价瞬间化为乌有。而有些强势股在复牌当日不但不除权，反而会出现大幅上涨。完成股改后复牌当日“不设涨跌幅限制”。正是这一政策的巨大威力让所有股票得到了重新定价的机会。对于投机资金来说，这是自开市以来从未有过的大机遇。1000 多只股票，不是新发，但都会有这么一天将会“不设涨跌幅限制”，然后第二天又进入涨跌 10% 的限制区间。这将提供多么广阔的炒作空间！

前文中说过，庄家之所以能从企业未上市便开始坐庄过程的策划，正是得益于这种独特的涨跌幅制度。中国石油（601857）以高出数倍于外资股的价格发行，然后又能够以 48 元多的高价和二级市场的“投机者”见面，就是得益于这种奇怪的制度。名义上是给市场一个定价的机

● 散户赢家思维模式

会，而事实上却只是一个利益输送的通道，试想如果从第一天就开始上下10%，那么中石油开盘后就要10多个涨停板才能将股价拉到48.60元，这种情况下技术运用的基价就是16.70元，也就不存在“30元是支撑位”的情况。而在不限制涨跌幅的情况下，只需要一个集合竞价就可以开到48.60元，撑过第一天后从第二天开始，技术分析的基础价就不再是16.70元而是48元了。随后分析师们还会结合成交量计算出哪里是下跌的支撑平台，当时很多资深分析师都说30是支撑位，真准啊！果然在30元撑住了一段时间，可随后还是不可阻挡地踏上了恢复性下跌的价值回归之路。顶着“亚洲最赚钱公司”的光环，还有“分红最慷慨公司”的记录，实现了“锁定3.3万亿元申购资金”的奇迹，这都让中石油有了天价亮相的群众基础，但开出个48元多的高价还是让大家惊诧不已。不过再看看周围其他股票，大家都已经六七十倍市盈率了，为什么中石油就不可以呢？这么想的话48.60元也不是匪夷所思不能理解了。于是那些大机构只要维持住第一天的价格就够了，反正花的不是自己的钱。结果导致开盘价根本就不是市场对价值的评价，而是大机构操纵的结果。正是这个制度给了他们操纵市场进行人情报价和人情开盘的机会，后面的走势交给技术派的专家们，看着那些“30元有支撑”的文章他们会笑破肚皮的。那些整天分析成本区、密集区的技术派实际上完全就是大小非的帮凶，而不是散户的指路明灯。正是这种差别化的制度给了大资金战略性的主动权，才让上市首日的成本和价格被“加工”成了技术分析的起点。虽然具体的操作中手法和过程不同，但这个本质却一直未变。

回顾当年股改时最流行的做法，“10送3股”，一年后5%上市流通，两年后10%上市流通，三年后开始全流通。当这种方案逐步在市场得到推广的时候，很多人还纠缠在到底是10送3还是10送3.5的讨价还价中，而另一些人却已经敏锐地意识到，一个合法坐庄投机的天堂向所有人敞开大门了。在复牌后“不设涨跌幅限制”的那一天，如果能成功对一只股票重新定位，比如得到对价的同时再拉上去90%，那么当天收盘后将会有120%的涨幅可用来出货，这是空间上的巨大操作范围；而时间上来说，一年的缓冲期，第二年才会有5%上市流通，那么可以操作的时间跨度最少也有一年之久。从时机上来说，为了股改的成功所有

IPO 和再融资都已经停止多时，再加上经济持续多年高速发展而股市却连续 4 年下跌，使得很多公司已经具备了实实在在的投资价值。对大资金而言可谓投资投机两相宜的绝大机遇。而且一年期的缓冲期结束后，2007 年将开始实施新的会计准则，对所有企业又是一次重新评估。种种因素的叠加无疑构成了证券市场成立以来从未有过的炒作佳期。

在整个 2006 年度的行情中，上半年并没有出现明显的热点，但股改完成后复盘除权的情况却在陆续减少，显示庄家对股价重新定位的操作已经明显增多，随着成交量的逐步放大，各板块呈现普涨格局。直到进入下半年后，行情的发展才出现明显的节奏特征，而且矛头直指 2007 年的新会计准则。

在旧的会计准则下，上市公司持有的其他公司股权和房地产都是按成本记入资产的，而在新会计准则下将参考市场价值进行重新评估。一直以来，银行、地产、券商等公司不仅是权重最大的板块，也是交叉持股最为集中的板块。很多上市公司都持有大量的其他公司股票，新会计准则的实施无疑将让它们的账面资产大幅升值。而这一资产跃升的场面将在 2007 年第一季报发布时集中涌现。

可是，长达 4 年的下跌让银行和地产公司的股价同样严重超跌。如果不能将它们炒作起来，那么新会计准则的威力将大打折扣。于是次序上来说，先一步将银行和房地产公司的股价炒作起来便成了逻辑上的当务之急。同一时期，工商银行在上海和香港两地同时上市，一时间权重蓝筹的上涨如火如荼。在炒作银行和地产股的同时再对交叉持股较多的公司展开建仓，当银行和地产的炒作完成后再由新会计准则的受益股接过领涨大旗，流畅自然地实现热点上的转换！

不论是过程还是结果，都是那么的完美。而实际的市场节奏正是按照这样的顺序在发展。唯一不和谐的是春节过后羊群效应取得行情的主导权，而庄家的节奏控制被彻底打乱了。两三元垃圾股群起上冲，在 2006 年赚钱效应的诱导下，2007 年的成交量井喷式的放大，当一季报真正和大家见面时，投机气氛之浓已属历史罕见，真正演变到全民炒股的地步了。每天的巨量成交让人心惊胆战，短线风险在急剧堆积，而被热烈的交投气氛冲昏头脑的投机大军依然在蜂拥而入，快速将成交量推到 4000 多亿的高峰，管理层多次提示风险但市场依然热度不减。

散户赢家思维模式

另一个市场上，基金的热卖同样登峰造极。导致基金公司人员极端紧缺，紧急扩编的结果就是大批毫无经验的年轻人加入了“专家理财”的队伍中，连一个完整的牛熊转换都没经历过的“基金经理”们在运作数十亿的资金。而狂热的人群对这一点毫不在意，各大银行卖基金的柜台前依旧人头攒动火爆异常。上至满头白发的退休老人，下至还在读书的大学生，都为基金疯狂。证券营业部人满为患，银行里购买基金的人排成长龙，发行规模几十亿上百亿的基金，往往几个小时内就能销售一空。仅仅一年时间，整个基金业规模便增长了两倍多，从2006年底的不足1万亿增加到了接近3.3万亿元，其中开放式基金约3万亿元，封闭式基金约2300亿元。

历史又一次重演，只因人性从未改变。

羊群效应，时隔7年之后又一次成为行情最重要的推动力量。大量IPO面世、银行加息、已经取得流通权的大小非夺路出逃、获利盘的疯狂抛售，这些都没能阻止指数上涨的脚步。

2007年5月30日，又是一个值得记忆的特殊日子。就是在这一天，中国股市的开户总数突破了1亿户；也是在这一天，中国股市的总市值创纪录地达到了18万亿元人民币，和城乡居民储蓄总额达到相同的规模；还是这一天，“证券交易印花税税率由现行1‰调整为3‰”的政策利空突然发布……接下来的几天，市场急速下跌。疯狂的牛市终于转入了短暂休整。

其实印花税的调整对市场实质上的影响并不是很大，虽然表面上看提高了三倍，但涉及的金额却并不是很多，但它传递出的信息却很明确：“管理层反对垃圾股投机，支持蓝筹股投资。”这一次市场很听话，基金的热卖已经堆积了大量的资金等待入场建仓，而小盘股已经被炒到了历史高位。于是在政策的引导下，基金新募集的庞大资金迅速涌向了大盘股。大机构终于又从散户手中夺回了节奏控制权。于是2007的下半年，一场罕见的“价值投机”轰轰烈烈地上演了。也许管理层又想强调一下：“我们反对垃圾股投机，同样反对大盘股投机！”但在5月30日的印花税调整被讥为“半夜鸡叫”后，他们对后来直上6000点的“价值投机”保持了沉默。2007年10月16日，上证指数终于站上了6124点的历史高峰。

人们还在畅想 8000 点甚至 10000 点的时候市场终于显出了疲态。那一天，上证 50 和沪深 300 成分股的平均市盈率超过了 60 倍。而全部股票的平均市盈率则超过了 80 倍！

30 年之内，将再也不会见到那个点位了。这么说的话真的是在哗众取宠，因为没有人能知道 30 年的时间会发生什么。但如果说 10 年内再也不会见到那个点位了，这将一定会成为事实。

第八节

昙花一现 6000 点

从 2001 年的“市价减持”到 2006 年“股权分置改革”，国有股实现全流通始终是企业改革的既定目标，而且时间越久国有股的库存量越多。决策层之所以坚定不移地推动国有股实现全流通，就是要将蛋糕做大，使得股票市场中能够容纳中国石油、中国移动、工商银行等一批大蓝筹的上市。据说那些大蓝筹一旦上市，将能让投资者更好地分享经济发展的成果，从此拥有财产性收入。虽然后来的事实和这种宣传相差甚远，但是“全流通”这一点却已经不可逆转了。

多空双方的资金实力对比才是股市行情的关键要素，2006～2007 年的疯狂是各种利多因素集中爆发的结果，羊群浩荡造成的巨大成交量掩盖了一个最大的利空，而那却是最不该忘记的：“产业资本”在 2007 年开始其实已经堂而皇之地变成了证券市场的最大玩家。从那时开始，曾经驰骋风云的券商基金类大户们将再也不会再有往日呼风唤雨的风光了。

2007 年股改基本完成，占总市值超过 60% 的非流通股将逐步进入二级市场开始流通，从此成为最大的参与力量。和以往相比这将是一个颠覆性的变化。“5·19”行情之前市场的散户特征非常明显，后来随着基金、券商、保险等机构的发展壮大，市场进入机构为代表的金融资本时代，而股改完成后将逐步进入全流通时代，原来的金融资本所持“流通股”比例会急剧下降，它们对市场的主导地位将一去不返。

金融资本主导市场的时候，大家普遍用市盈率、市净率等财务指标进行价值判断，大股东的股份不能流通也让股票供应量相对稳定的多，这种情况下技术分析也有用武之地。但产业资本的估值原则却完全不同，因为上市之前普遍存在资产高估的现象，大股东对自己的公司净资

产和未来的盈利能力会有完全不同的评价。而且因为大小非抛售的可能，股票供应量随时都会突然大增，这将导致技术分析的基础被彻底破坏。随着这种力量对比的转变，行情的运行将会遵循一个完全不同的路径。这并不仅仅只是简单的牛熊变换，而是进入了一个全新的时代，一个产业资本主导估值的时代。在这种全新的力量格局下，散户们原来信奉的那些技术分析、跟庄套路和估值理论将在产业资本的冲击下全部土崩瓦解。

同时，2007年新会计准则实施带来的资产重估、基金规模史无前例的大膨胀、股改时“10送3”的对价和所有股票“首日不设涨跌幅限制”的炒作便利，这三个重磅利好以后将再也不可能出现，于是后股市上涨的动力便只能是新增资金的推动和经济实实在在的发展。可是，近30多年我国经济发展一直是投资推动型的外延式增长，这种增长模式在将来10年间基本上不会有任何大的改变，城镇化的继续深化将导致经济增长仍然会以扩大规模的方式继续发展，而这种情况下的总量增长其实一直伴随着存量的贬值。

总量增长和存量贬值的情形一直在同步进行着，但人们往往因为总量的增长而忽略了存量的贬值。

总量和存量的关系到底是怎样的？以人口的增长为例：我国最近的几十年间人口总数一直在增长，但这种总数的增长却一直伴随着人口的死亡。比如说，如果你出生在1970年，当年登记在册的人口有7亿，那么你会发现这7亿人口中既有毛泽东、邓小平等伟人在生，也有邓丽君、张国荣等明星在世，他们和你还有其他很多人一起构成了那个7亿的存量。40多年过后，人口总数虽然增加到了13亿，但当年的那7亿人口已经有超过一半去世了，曾经和你一起在生的毛泽东、邓小平、邓丽君、张国荣等人早已和去世的那一半人一起成为了历史。而剩下的一半半则和后来出生的10亿多人口一起构成了新的13亿。这就是总量增长但存量下降的现象。

经济构成中的产值也是一样的，投资推动就是增量拉动，不断地重复建设，城镇化比例的不断提高就是在不断地出现增量，高速公路的不断发展只是修了更多的公路，而原来已经修好的公路绝不会自己生长变长或者变宽，反而会不断折旧，而且因为新增公路的排挤，旧公路上的

● 散户赢家思维模式 ●

车流反而会不断减少,这种总量增长和存量贬值同时存在的现象在大多数行业中都存在。铁路、港口、住房的建设无不是遵循这种模式。所有那些没什么技术壁垒、知识产权壁垒、政策壁垒、垄断壁垒的行业都是这种情况,不断地有新项目诞生,也不断地有旧项目终结。而那些已经上市的公司大多数只是存量,很明显的趋势就是它们实际上不会持续增长反而在不断贬值,在不断被新生的公司取代。这种情况反映在股票市场上就是总市值在不断扩大,但老公司的净资产收益率却在不断下滑。于是可以预料的将来仍将是这个样子,总市值仍然会不断增加,但和GDP的构成一样,大多数老公司却越来越被边缘化。

公路、铁路、港口等基础建设,房地产、钢铁、水泥、纺织等等这些人力密集型的产业并不存在升级换代的空间。会有少部分企业能够伴随GDP的增长持续发展,但大多数将随着经济增速的放缓而失去发展后劲。就和人的生老病死一样,对大多数公司来说等待它们的将是不逆转的消亡。在这样的行业中,那些以为坚守就能解套的死多头最终等来的不会是解套,而将是颗粒无收的无奈结局。

个人的生活其实也是一样的。统计数据表明,平均收入一直在增加,人民生活一直在变好,可是同时却是贫富差距越来越大。资本的垄断特征让富人越来越富而穷人越来越穷。目前的社会阶层甚至已经有固化的趋势,民工的下一代还是民工,商人的下一代还是商人。虽然平均水平确实一直是增加的,但大多数的人却只是不断贬值的存量,那些增量与他们完全无关,深圳的“造富板”一年就制造出了数万名千万富翁,数百名亿万富翁,而大多数参与进来的散户却成了总量增长的牺牲品。

6000多点的高峰让很多人仍然沉醉在其中,甚至直到现在还时不时有人冒出来宣称股市将再创新高,但力量对比的分析告诉我们,10年之内那将是一个不可逾越的高点。我们的总市值肯定会超越6000点时的总市值,但那时候你会发现,指数仍然离6000点是那么遥远,就因为那只是不断有新公司上市加入了市场,将总盘子不断撑大,但那些老公司并不会实现同步的增长。而它们的价格水平汇总而来的指数同样会面临这样的命运。

日本的股市已经有超过100年的历史了,20世纪80年代的时候日

本在汽车、电器、造船等领域全球领先，回顾我国刚改革开放时的消费市场，那时候消费电子、电器、汽车、办公用品等领域，不论是生活还是工作，日本的产品几乎无处不在。日本的各种品牌之所以让国人耳熟能详，正是那时候它们的产品独霸市场的结果。那时候日本企业在全球市场的成功让日本将“全球第二大经济体”的地位保持了40多年。在世界市场上大获成功的同时日本国内资本市场和地产市场也是空前繁荣。1985年的时候日经指数还在1万多点，但4年多的时间出现了接近三倍的上涨，到1989年底达到了38915点的高度，股票市场迅猛上涨的同时地产市场也毫不逊色，1989年底的时候东京商业区的地产价格比1985年上涨两倍多。但1990年形势逆转，股市和房市的巨大泡沫同时

日本日经 225 指数

最新指数：12560.95 ▲ 179.76 (▲ 1.45%)

指数報價

走勢圖

技術分析

相關新聞

時期：

1日 5日 3個月 6個月 1年 2年 5年 最大值

類型：走勢圖 | K線 | 美國線

比例：線性 | 對數

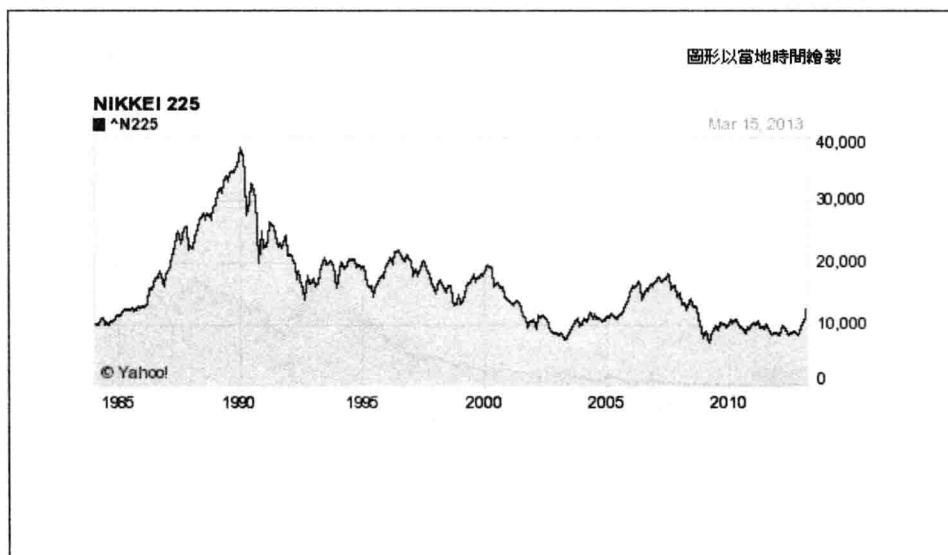


图2 日经 225 指数走势图

散户赢家思维模式

破灭，从此让日本进入了“失去的10年”，不管是日本人自作孽还是遭到美国人的算计，总之股市中的辉煌从此一去不复返。一本《日本可以说不》曾经让那时候的日本人信心爆满，似乎自己已经从经济上找回了军事上失去的荣光。但局势的发展让他们终于明白，那仍然只是一个虚幻的梦想。虽然日本凭借工业上的强大基础一直将“经济规模世界第二”的地位保持到了2010年，但是20多年过去了，日经指数却再也没有回到过3万多点的高度，近年更是一直在1万多点徘徊，和1989年的高点相比只有1/3。对日本股民来说，失去的何止是10年（图2）。

大洋彼岸的美国，纳斯达克指数在1995年的时候还只有1000多点，但在网络神话的持续发酵过程中，5年时间实现了4倍多的上涨。但

美国纳斯达克指数

最新指数：3249.07 ▼ 9.86 (▼ 0.30%)

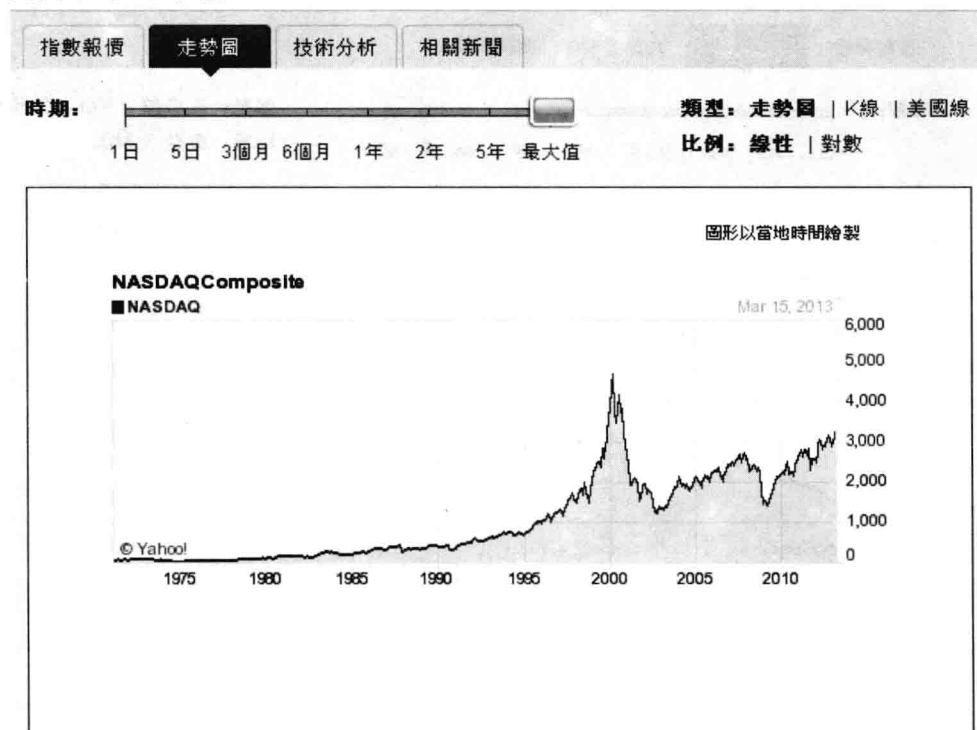


图3 美国纳斯达克指数

2000年3月突破5000点高峰以来，已经十几个年头过去了，却仍然只回升到3000多点的水平，这个孕育出了英特尔、微软、戴尔、思科、雅虎等众多知名企业的市场，其创新精神和法制水平绝不是中国股市所能比拟的，更没有出现60%的国有股逐步流通的残酷现实，但是泡沫破裂后10多年了也没有回到那个高度（图3）。

中国股市和日本、美国等地的股市相比，制度设计和经济的发展阶段并不具备完全的可比性，但6124点泡沫形成时的估值却相差无几。而且A股市场的供求关系在后期更是出现了天翻地覆的变化，在产业资本主导市场估值的条件下，10年内重上6000点注定将是一相情愿的幻想。

10年之内可能超越的只会是6000点时的总市值，而绝不是指数！在可以预见的未来，我们的A股市场只可能越来越大，而绝不会越来越高。

第九节

股市关键词

政策和人性的碰撞一起决定着资金的方向，但政策并不是单独存在的，往往截然相反的几种政策在同时发挥作用。而它们的出台时机又和市场情况息息相关，“5·30”的印花税涉及的实际金额数量很少，但引发的下跌却一泻如注，这正是发布的时机出现在“欲调未调”的阶段性强点上，所以才发挥出了“四两拨千斤”的效果。同时期发生的加息、IPO 抽血产生的金额相比印花税要大得多，但市场却对那些种利空视而不见，因为那些利空大家都司空见惯了。于是各种政策综合起来产生的合力到底是利好和利空便要再加上“权重”的衡量。

无疑对市场有影响的因素浩如烟海，国际和国内的政治军事动向、经济动向、银行利率、存款准备金率、通货膨胀水平、消费潮流、科学技术的发展变化、自然灾害、气候变化等等，甚至社会腐败程度也对经济发展状况有着莫大的影响，公款吃喝对酒行业的兴旺可谓居功至伟。可是当这些纷繁复杂的因素交织在一起的时候，到底哪些因素在发挥决定性的作用呢？这是所有投资人都感觉头疼的问题。

一种政策从方向上来说纵然是利好的，但如果分量很轻，调动不了多少资金，那么它对市场的影响便微乎其微。所以“股市关键词”这种说法逐渐被市场接受，对影响市场的关键要素按其重要性排序，便成了市场分析的必修课程。

按照“股市关键词”这一思路分析，对行情发展的各个阶段重新梳理，那么各个年度主导行情的决定因素便跃然而出了：

2001 年度股市关键词按照权重排名依次是：国有股减持、打击黑庄和查处银行违规资金。无论广度还是深度，2001 年政策对市场的参与力

度都比 2000 年要宽泛和猛烈的多。6 月份出台的减持新政无疑从权重上来说影响最为巨大。股票供应上的突然增加彻底破坏了以往的利益平衡，而且让大家对长远的预期出现重大转变。于是当仁不让排在关键词的第一位。而打击黑庄从长远来说确实是好事，但从市场的角度来说却是对整个操作模式的否定，各路庄家的出逃同时搅动资金大批流出股市，对下跌行情同样具有决定性的作用。只是打击黑庄毕竟只是短期行为，和“国有股减持”相比，影响力远没有那么巨大，所以排在关键词的第二位。至于查处银行违规资金，这本来是有关部门的例行工作，只是那个年代因为数量巨大才搞得大张旗鼓。同样因为数量巨大所以在年度关键词中占有了重要地位。共同点是这三个关键性的政策都属于重大利空，于是便决定了 2001 年的行情趋势必然向下。

2002 ~ 2005 年度股市关键词：第一，全流通；第二，价值投资。

国有股减持虽然停止了，但 2001 年底证监会表态：“向专家学者和全社会征集关于新的国有股减持方案。”这一政策将数目庞大的“国有股转入流通”这一重大利空高悬了起来，人们不知道它会在什么时候、以何种方式落下来。于是远离市场成了大多数散户逃避风险的必然选择。在全流通的预期下，股市下跌成了不可逆转的远期趋势，在长达 3 年的挤泡沫过程中，大多数执迷不悟的散户随着大市的下跌沉寂了，甚至很多深度套牢的人从此一蹶不振，失去财产的同时彻底失去了留在股票市场的勇气。只有洞察世事的一小部分人可以保留曾经的利润而坚持到 1000 点。成交日渐萎缩的情况下坐庄的基础不复存在了，任何试图逆市操纵的概念炒作都会淹没在出逃资金的洪流中。留在场中的基金和券商无可奈何地捡起了“价值投资”这个救命稻草。不管上市公司群体是多么不堪，但总有一些高含金量的企业存在。就像社会整体虽然物欲横流，但总会有一些卓尔不群的人物一样。股市中同样有这样一个群体，虽然数量只占很少的一部分但却仍然能够在大势惨淡的时候逆市走高，这就是真正有价值的公司。那时候的“五朵金花”正是这样一个群体的代表。只是外部的严峻现实让股市整体一路下行，少部分企业的内在成长纵然非凡，但在大势的压制下同样黯然失色。

2006 年：股改。

前文已经说过，股改时“10 送 3”的对价，1000 多只股票的重新定

位，这是投资投机两相宜的重大利好。而从推出的时机上来说，则市场经过长期下跌已经形成了一个价值洼地，为了股改的成功无疑政府还有其他的配套政策安排，于是大势上涨便是必然的结果。股权分置改革主导全年行情的始末，以无可替代的重要性演绎当年股市独角戏。

2007 年股市关键词：第一，羊群效应；第二，新会计准则。

2006 年的股改提供的投机大餐让股民又一次成为别人的羡慕对象。时隔五六年的时间，基金也再一次实现大比例分红。资本市场中久违的造富故事在那个春节又一次广为传唱。春节后垃圾股鸡犬升天，基金申购的异常火爆都为“羊群效应”这个词语添加了新的内容。不管是上半年的垃圾股投机，还是下半年的大盘股投机，都是羊群效应下的增量资金在推动，所以“羊群效应”理所当然位列第一。

新会计准则的实施其实没有给上市公司带来任何实质上的财富，而只是给原来的资产重新标价。但这个标价的提升却从财务数据上对很多公司来了一次大调整，虽然盈利能力并未提升，但可出售的净资产估值却大幅增加。这是从来没有过的事情。这一措施等于对所有上市公司进行了史无前例的大规模整容，让很多原来骨瘦如柴的穷光蛋华丽转身变成了珠圆玉润的大美人。所以凭借对整体估值的巨大影响力排名第二。

至于当年接近 1 万亿的融资和再融资，虽然数目庞大，但却被热情高涨的老百姓轻松接纳，而发生在 5 月 30 日的突发利空，虽然至今都让很多人念念不忘，但从整个年度行情中来看却仅仅只是一个小浪花。印花税的调整仅仅只是转换风格的一个节点，并未改变已经疯狂的投机气氛。事实上如果没有“5·30”，市场依然会发生调整和风格转换，只是时间和程度将会完全不同。市场从垃圾股的投机转向大盘股的投机基本上不可逆转，基民的疯狂让基金公司手里累积了上万亿的新增资金，这些资金只能投向大盘股进行第二第三甚至第四轮的炒作，此外再无其他出路。

2008 年第一关键词：价值回归；第二关键词：国际金融危机。

价格围绕价值波动，这在 2007 年看上去就是一句笑话。

当“市梦率”这个极尽调侃的新词汇出现在了公众面前时，规模空前的投机活动已经将股市推上了前所未有的高度，传统理论和词汇已经完全无法描述正在发生的事实了。

没有最傻，只有更傻。就算这话是对的，但老百姓手里的钱总是有限度的，总有一天股票仍然要回到正常的价值区间。

全流通的时代逐步到来了，从 2006 年开始已经陆续有完成股改的大小非在持续抛售，只是那些抛盘在蜂拥而入的买盘中被彻底淹没了，没有引起任何恐慌。而三一重工（600031）法人股东象征性地减持了 100 股更是蒙蔽了很多人的双眼。似乎真的就算取得流通权大股东也不会卖出。而实际上却完全不是那么回事，三一重工不管是出于什么原因做这个秀，都不可能让其他公司也跟着做样子，更多的公司解禁后便迫不及待地开始了抛售。随着时间的推移这种抛售越来越多，行情后期已经是减持公告满天飞，耗尽量能的多头终于筋疲力尽了。但曾经的辉煌让人们久久不愿离场，行情在抵抗中走上了另一次价值回归之路。

对于已经高烧日久的市场来说，寻找一个宣泄口来释放风险已经是迫在眉睫的事情了，6000 多点的指数、80 多倍的市盈率和 GDP 相差无几的总市值！无数股民和基民沉浸在数字财富疯涨的喜悦之中，巨大的资产泡沫几乎将所有老百姓都拖进去了。这时一旦发生金融动荡将很可能引发社会问题，这是管理层从未面对过的事情，已经有很多精英人士在献计献策忧国忧民了。

这时国际金融危机来了！

在已经疲态尽显的情况下，金融危机终于诱发了连续的恐慌性下跌。始自 2007 年底的趋势大转向终结了所有人的狂欢。到 2008 年，市场行情急转直下，上半年指数便被腰斩。股票型基金更在后来的深幅下跌中大面积跌破净值，投资者坐等收钱的梦想在玩过一轮过山车后彻底变成了泡影。奥运行情、汶川地震引发的爱国行情都只是激起了一个短暂的小浪花，指数义无反顾直达 1664 点。

月儿弯弯照九州，几家欢乐几家愁。

几家高楼饮美酒，几家流落在街头。

又一个轮回结束了，那些赢家们数着钞票举杯庆祝的时候，更多“股神”们的财富梦想却像肥皂泡一样破灭了。基金行业：2008 年全年亏损额居然达到 1.45 万亿。而基金业从 1998 ~ 2007 年 10 年盈利总规模也只有 1.4 万亿元到 1.45 万亿元之间。

如此翻天覆地的大动荡，这到底是谁的错？

●……散户赢家思维模式——

大家都没有错！基金没有错、大小非没有错、疯狂炒作的游资也没有错、政策更加没有错，一切都是金融危机闯的祸！6124点，如此巨大的泡沫一旦破裂势必将在二级市场引发剧烈震荡，已经挤进股票和基金市场的大量社会财富不可避免要被重新分配，券商、基金公司、上市公司、交易所都已经赚得盆满钵满。泡沫破裂势必引发股市再一次的价值回归，这种回归导致的市值损失将非常巨大，而这个代价必须有人承担，毫无疑问散户和基民仍将是这个损失的天然承担者。到时候遭受巨额损失的散户和基民又向谁去讨个公道呢？相信这是任何机关和个人都不愿面对的事情！

正在这个时候金融危机来了，来得太及时了！

是发生在美国的金融危机将股市带入万劫不复的境地，而不是国内的投机者。大家都长舒一口气，总算找到下跌的原因了。

2008年的下跌是必然的，因为价值回归无法避免，于是“价值回归”理所当然成为年度关键词的第一；而国际金融危机则成了下跌的挡箭牌，以其巨大的影响力和“敢于承担”的精神在2008年中国的股市关键词中稳居第二。

2009年股市关键词：4万亿。

账户上曾经的利润还没有捂热乎就变成了亏损。被造富浪潮裹挟进去的人们还在感叹世事无常的时候，又有重大政策面市了，4万亿！这一政策一直备受争议，但表现在股市上又确实开启了另一个上涨周期。本来那4万亿有很多是早就开始的项目，和金融危机没什么关系，但以抵抗金融危机的名义又重新打包后却带动各个地方政府跟进了10多万亿！导致2009年信贷急剧膨胀。于是全国范围的又一个投资大跃进开始了，股市也在银行放贷猛增的大环境中快速反弹，一年的时间又涨到了3478点。

没人能说清楚到底有多少资金进入了股市，但上证指数冲击3478点时的巨额成交量似乎告诉我们，市场中流动的热钱规模和2007年相比毫不逊色。“4万亿”以其无可替代的巨大权重高居股市年度关键词首位，信贷放量使得股市上涨成了必然的结果。

2010年关键词：第一，融资；第二，房地产调控；第三，通货膨胀。

融资和再融资本来是证券市场的正常职能之一，本不该排在第一位的，但2010年的IPO和再融资却显得格格外特别。因为就在这一年，中国股市的融资额跃居世界第一，超越了原来2007年创造的8000亿的历史纪录，以全年9400亿人民币的成绩在全世界遥遥领先。而监管部门公布的数据显示，当年全部A股上市公司盈利仅为6471亿元。同样是在2010年，中国GDP以10.3%的高速度在全世界独占鳌头，并在总量上首次超越日本成为全球第二大经济体。但反观股票市场，全年却以14%的跌幅排名倒数第三，紧跟在深陷欧债危机的希腊和西班牙之后。主板、中小板、创业板无休止的首发、增发、配股，还有可转债的发行，巨量融资对行情的展开无疑是釜底抽薪。如果加上大小非的减持和各种税费，全年从市场抽取的资金远远超过1万亿元的规模。从权重的角度来说没有任何政策可以抵消如此大规模的失血。在2010年的股市关键词中，“融资”当仁不让排名第一。

房地产调控能排在第二位得益于地产企业在股票市场中的巨大权重。房子一直被国人当成家庭的载体，地产商主导的媒体挖空心思对无房人士百般奚落，让更多的人觉得没有房子简直成了一种耻辱。一部电视剧《蜗居》让无数人欷歔不已，一个三口之家为了能生活在一起居然靠天天吃方便面攒房钱，这让很多人在其中看到了自己的影子，一时间房子似乎真的绑架了两代人的生活。而万科集团的董事长王石却对这种感慨很不以为然：“凭什么我们就有资格比香港人、东京人住更大的房子呢？”无疑在这位攀登过珠穆朗玛峰的企业家看来让大家都有房子是不切实际的，而自作自受的房奴们所谓的纠结痛苦更是无病呻吟的矫情。消费者、地产商、政府、媒体、中介等等利益相关方围绕高房价的争吵一波接着一波。而在另一边的股票市场上，和房价的连年飙升形成鲜明对照的却是，2009年底开始的房市调控让地产股领先大盘一路下行，让本已摇摇欲坠的股市雪上加霜。

通货膨胀排在第三，本来物价的上涨和股票市场没有直接的关系，但4万亿带来的大量投资导致原料的价格持续上涨，很多企业因而利润率猛然下滑。直接造成人们对企业盈利的预期大幅下降。CPI，这三个字母突然成了电视、报纸、网络的大热词汇。虽然没多少人明白CPI到底是什么，但大家都明显感觉到自己变穷了。都说通胀无牛市，虽然通

胀既没有为股市输入资金也没有从股市抽走资金，但通过影响上市公司的盈利仍然对股市造成巨大影响。

2011～2012 年度关键词，第一，还是融资，第二，货币紧缩。

进入 2011 年后 IPO 和再融资依然如火如荼，在整个市场对“圈钱”口诛笔伐的时候，2011 年度中国股市融资总量又一次荣登世界第一，再一次“熊”冠全球的上证指数经过 10 年轮回又回到了 2000 点的高度。

而同时为了控制连连上涨的物价，从 2010 年开始央行连续 12 次提高人民币存款准备金率，从冻结的资金来说累计超过 3 万亿元的规模。信贷紧缩导致民间高利贷年息超过了 20%，而这种紧缩自然而然地影响到了股市。不过，紧缩政策对股市失血的影响毕竟是间接的，从涉及股市的资金规模看并没有超过直接融资的规模，于是在股市关键词中排名第二。当这两个权重最大的因素都让股市不断失血时，股市下跌也便成了顺理成章的结果。

2011 年底的时候股市跌到 2000 点附近，市场热议“A 股 10 年零涨幅”的时候，我国很多新闻媒体以及三大证券报同时发文喊冤。个别报纸还煞有介事地说不是零涨幅，实际上涨 29%！这一穿越时空的对比不禁令人哑然失笑。

当市场对各种融资深恶痛绝的时候，有大牌媒体称 IPO 节奏与市场涨跌无关。面对数以千万的股民，能够为圈钱者的贪得无厌进行如此直白地辩解，真不知道是在侮辱谁的智商。都说众口铄金，但在利益面前悠悠众口却显得如此苍白无力。融资和再融资依然高歌猛进，注定了市场将一路下行。

随后的 2012 年一系列让人眼花缭乱的“股市新政”对旧有的利益格局没有任何触动，惊弓之鸟一样的投机资金只好搞一把就走。指数终于跌破 2000 点时，无以为继的 IPO 终于默默暂停了。

第十节

方向正确比什么都重要

“为什么有些企业能够长盛不衰而大多数公司只会消亡？近百年的历史中能够持续获得成功的企业只是很小的一部分，大多数企业都随着岁月的流逝消失了。是什么原因让那些成功者能够保持长久的生命力呢？经过深入调查发现：‘那些长盛不衰的公司都有一座很漂亮的办公大楼。’于是得出结论说：‘就因为它们都有一座漂亮的办公大楼，所以才保持了长期的持续繁荣。’很显然这个推理和结论都很扯淡。但并不是所有的推理都这么容易判断正误，很多事情我们自以为推理很严密结论很正确，但实际上可能和上面的推理一样荒唐不靠谱儿，只是表面上看去没那么明显而已。”

以上是《基业长青》一书中的一段论述。事实上股票市场中每天都在发生这种谬误。同时这也是散户最容易犯的错误，本来是市场整体在上涨，他们却以为自己选中了牛股；本来是被潮流裹挟了进来，他们却以为是自己的决策；明明自己拿在手里的只是一个没有任何优势的“存量”公司，不断贬值会是它无法逆转的宿命，但一些被套的人们却指望它一飞冲天取得超常发展。2007年的疯狂上涨已经透支了所有的利好却还有人在畅想8000点。大势转跌时覆巢之下势无完卵但很多人却仍在个股的估值上纠缠不休。如此等等不一而足。不仅是散户和新手每天在犯这样的错误，很多大户和机构同样懵懵懂懂。

对大多数人来说，股市的复杂程度已经远远超出了他们的分析能力范围，所以才会有人提出只要“模糊的正确”，而不要“精确的错误”。

大方向的正确才能确保结果是正向的，如果大方向错误，那么细节再完美结果也只能是一个负数。

20 世纪 90 年代的时候,我国和日本的关系还比较融洽,那时候长征系列火箭因为出色的性能和发射成功率已经扬名国际,而日本相比之下则在火箭方面乏善可陈,于是日本方面提出要求希望能到长征火箭的生产现场研究学习。为了表示“友好”,中方同意了日本的参观要求,结果日本方面的专家参观完后发现,长征火箭的工艺和产品与日本同类产品相比都显得非常粗糙。他们不无自豪地嘲笑了长征火箭的“落后”,认为日本的产品要比长征系列精密的多,没有什么日本不能生产的。于是在 20 世纪末 H2 型火箭发射上天后,日本便自信地宣布其航天技术已经进入世界一流水平,并在随后发布了一系列宇航计划。但是,紧接着便是一系列的失败接踵而来。

在 1998 年 2 月,一枚 H2 型火箭升空并成功和卫星分离,但是测控发现卫星在错误的高度被释放并被送入了另一个轨道,一颗价值 3600 万美元的卫星在太空失踪了。

1999 年 11 月,又一枚 H2 型火箭发射升空,结果上去后严重偏离轨道,因无法挽救而被迫遥控引爆。价值 2 亿多美元的火箭和其承载的卫星被讥嘲为太空大爆竹。

2000 年 2 月,日本从鹿儿岛发射了一枚 M5 号火箭。要将一颗 X 射线天文卫星送上太空,但最终又将卫星发射到了错误的轨道上。结果根本收不到发自这颗卫星的数据,发射又一次宣告失败。

2001 年,在出现一连串的失败后,日本人感觉颜面尽失。于是对 H2 型火箭几经修改总结,并在 2002 年 2 月成功使用后续改进型号 H2A 运载火箭再一次发射了两颗试验卫星,虽然顺利升空了,但其中的一颗上去后却像哑巴一样音信全无。

2003 年 11 月, H2A 运载火箭又携带两颗间谍卫星升空,但在发射后仅仅数分钟便被指令自毁。

反观长征系列火箭,近二十几年不论是各种卫星还是神舟系列飞船的发射,从未出现任何重大异常。对中日两国火箭方面这种强烈的对比,国内航天专家的解释是:长征系列追求的并非零件工艺精美而是系统性的功能最优,这就是钱学森在中国大力提倡的系统工程。不要求细节的完美,但一定要做好各个子系统之间的协调和配合,动力系统与控制系统的配合、静态指标与动态指标的平衡,都要让整个工程的总体性

能达到最优。这才是日本所缺乏的东西，也是在零部件的生产现场所看不见的东西。而正是这些看不见的东西决定了长征系列火箭虽然粗糙但成功率很高，而日本的 H2 系列火箭虽然精致却失败比例很高。

股市中需要的同样是这种“粗糙的正确”而不是“精致的错误”。你用什么操作软件、遵循的哪些技术指标、分析手段有多么强大、统计数据有多么全面，这都只是次要的细节问题，而最重要的则是建立在力量对比基础上的大势判断。这才是决定操作到底是“正”还是“负”的关键。

从大的方面来说，顺势还是逆势决定了操作的成败；从个人选择上来说，做一个投资者还是投机者同样是不可回避的问题。股票买卖虽然从动作上来说非常简单，但如果要对行情的运行方向做出判断却涉及到了非常广泛的领域。大的方面来说包括了经济分析、政策分析等宏观方面的大势判断；小的方面又要对行业周期、企业状况等进行局部研究，而日常操作又要考虑盘面的量价关系等技术要素。对大多数散户来说，如果想面面俱到那是不可能的，于是“偏科”便是大多数成功者的显著特征。巴菲特是企业分析的行家里手，但对市场分析却并无突出建树；索罗斯是市场分析的成功典范，但似乎很少长期钟情于一家企业；江恩的时间理论只针对日常交易，而对大政策及经济运行却没怎么涉及。他们都是成功的，但同时也都是“偏科”的。

任凭弱水三千，吾只取一瓢饮耳！那些需要仰视的成功人士尚且都是偏科生，他们在几十年的投资生涯中，能取得的年度平均成绩也只是百分之二三十而已，但很多小散冲进股市却怀揣暴富的梦想。什么都不懂却时常幻想着吃尽大波段和小波段的所有利润。不知不觉的认识水平却想获得高回报的收益，这是多么荒谬的思想组合？

有人说：你的心在哪里财富就在哪里。这话在一般工作上是有道理的，心里喜欢的事情自然会将注意力吸引过去，紧接着时间、金钱等资源也会跟着流向那里，如果你喜欢的是一门外语，长时间的学习自然会熟练掌握；如果你喜欢的是服装设计，经验积累同样能成为出色的设计师；如果你喜欢人事管理，几年的实践后也能成为优秀的人力资源经理。但是股票市场完全不是那样，多劳多得、勤勉忠诚、尽心尽力等在其他行业适用的原则在股市里并不一定有效。因为 A 股市场是一个兵法的世界，那里更适用斗争哲学。

第十一节

再说股市利益链

利益链条这个词越来越为人们所熟知了，不管是在资本市场还是实体经济中，每天都有新的利益链条产生，同时也有旧的利益链条断裂。无数条纵横交错的利益链条共同交织成了市场网络。大到一个市场、一家企业、小到每一个家庭和个人，利益相关的各个方面都是这个网络中的无数个节点，在每一个节点上都存在着利益的流入或者流出。

一家企业的破产就意味着一个利益链条的断裂。而企业中的员工丢失工作，则同样意味着他曾经分享利益的那个链条已经不复存在。随后如果另外找个工作那就是加入另一个利益链条，而如果是创办一家公司或者开一家商店，则需要打通一个全新的利益链。

对一个已经存在的利益链条来说，有两个非常重要的特征，一个是各个节点上的利益流向；另一个是链条的稳定性。公务员成了就业市场上的大热门，虽然大多数公务员的待遇水平并不比企业员工高多少，但政府买单的收益保障是民营企业和其他企业无法比拟的。其巨大吸引力正是因为利益链条的超强稳定性。

股票市场同样是数目繁多的各种利益交织成的一个庞大网络。散户作为市场中的无数个小节点，从制度设计上便是利益的流出方。虽然市场中从来不缺少动人的成功故事，也确实有很多人在股市中成为赢家，但这却从未改变过股市利益链的整体格局。就像钱塘江大潮一样，滚滚回流声势浩荡，但却从未改变过钱塘江水东流入海的大格局。股票市场中散户作为利益流出方的制度定位 20 多年从未改变，这个利益链条在这一方面表现出了惊人的稳定性。诚然，股票的净资产确实在随着经济发展在增加，但在二级市场的交易中，价值与价格的矛盾冲突让那些资

产增值隐没的无声无息。

据统计，从1990～2012年的20多年时间里，国内A股市场累计融资已经超过4.3万亿元，而同期累计现金分红总额为1.8万亿元。这似乎也不是很糟糕的数据，但请注意，融资抽走的4.3万亿元全部是流通股东出的，而分红却是给所有股东的。据估算，那些分红按股权比例分到普通流通股东手里的仅为0.54万亿元。这就意味着，20多年来，流通股东投入了4.3万亿元的资金却只得到0.54万亿元的收益。另外，统计数据显示，同期A股交易佣金累计总额超过了0.4万亿元，交易产生的印花税超过0.6万亿元。两者相加表示20多年来普通投资者支付了1万亿元的交易成本。减去得到的分红则净支出为0.46万亿元。这就意味着，20多年的时间，普通投资者的总收益是负的，共亏损总计0.46万亿元。而同时期国内经济的增长速度却一直保持在10%左右！

历史记录表明，从分红的角度来说，股票投资整体上完全是一个负和游戏，但为什么仍然能在20多年的时间里越来越大呢？

以中国联通为例：2002年在上海证券交易所实现首发，以2.30元/股的价格发行50亿股，共筹资115亿元，2004又通过配股融资45亿元，两次合计融资160亿元。贡献了160亿融资的那些股东取得的股份比例不足总股本的1/3。10年分红总计约90亿元，于是那些交纳了160亿融资款的股东得到的分红额约为30亿元，扣除税收后仅为20多亿。平均到10年的时间里，那么每年取得的分红收益不足2%（表4）。

表4 中国联通（600050）近10年分红记录及净资产变化表

年度	分红方案（每10股）			除权除息日	年末净资产（元）
	送股（股）	转增（股）	派息（税前）（元）		
2012	0	0	0.335	2012-7-6	3.41
2011	0	0	0.26	2011-7-1	3.35
2010	0	0	0.536	2010-6-22	3.34
2009	0	0	0.672	2009-7-13	3.35
2008	0	0	0.672	2008-6-30	3.32
2007	0	0	0.672	2007-6-27	2.57

散户赢家思维模式

续表

年度	分红方案（每 10 股）			除权除息日	年末净资产 （元）
	送股（股）	转增（股）	派息（税前）（元）		
2006	0	0	0.414	2006-6-23	2.37
2005	0	0	0.325	2005-6-24	2.24
2004	0	0	0.35	2004-6-25	2.14
2003	0	0	0.357	2003-6-16	1.99
合计			4.593		
配股					
公告日期	配股方案	配股价格 （元）	基准股本	除权日	股权登记日
2004-6-29	10 配 3	3	19696600000	2004-7-7	2004-7-6

单纯地从资金的流向来看，有接近 60 亿的资金在历年的分红过程中流入大股东的口袋里，已经彻底脱离资本市场了。但从另一个方面来说，毕竟中国联通的每股净资产在逐年增长。2002 年末是 1.99 元，而 2012 年末增加到了 3.41 元。这就是普通流通股东获得的增加值。按照每股净资产计算，中国联通经过 10 年的发展总市值增加了 200 多亿。不管这些增加值有多少属于当年被融资的那些流通股东，总之从总量上来看公司确实发展壮大。虽然和 GDP 每年 10% 的发展速度相比还是慢很多，但毕竟账目上的净资产在增长。这就是普通散户“分享经济发展的成果”真正的内涵。只是对散户来说，这种每股净资产的上涨没有任何意义，二级市场的股票供应犹如洪水泛滥，造成的股价下跌早已将那点儿可怜的净值增长冲击的荡然无存。

股票市场从分红的角度来说是个负和游戏，但从市值的角度来说却是越来越大，能和其中高成长的范例一起发展成了所有投资者的梦想。也正是那些高成长的范例存在，才能吸引一代又一代的人进入股票市场，但大多数的公司却并不能实现这样的发展。中国联通虽然创造的增长速度远远落后于同期 GDP 增速，但毕竟一直在增长，而且多多少少还分了一点儿红。但很多 A 股上市公司是从来不分红的，甚至还有一些公

司连净资产的增长都做不到，而仅仅只是靠资本市场输血在苟延残喘。但偏偏就是这类公司创造了最多的重组故事，吸引着一批又一批散户飞蛾扑火一般加入到投机大军中。

和香港、美国等成熟市场相比 A 股市场似乎真的是一个“钱多人傻”的典范。从本质上来说，股票市场不会产生任何财富增值，它只是一个财富分配的场所，而从流向上来看，一直是从普通投资者流向大股东的。过去是这样，以后也将仍然是这样。A 股市场确实会不断发展，但仅仅只是越来越大，而绝不是越来越高。

“金蝶”和“用友”都是国内 ERP 软件的领军企业，也都是上市公司，但金蝶是在香港首发股票而用友是在上海，结果前者发行了 8750 万股，筹集到的资金总额却不到 1 亿港元，而后者在上海交易所发行了 2500 万股 A 股，就筹集到了 9 亿元人民币。两者相比差了 9 倍！难道真的是两个企业有那么大的差距吗？绝对不是，原因仅仅是因为 A 股市场给用友的发行价格远远高于金蝶。中国石油在香港发行 H 股时的价格是 1.28 港元，而后来在 A 股市场却能以 16.70 元人民币发行。而且居然冻结了 3 万多亿的资金！其荒谬程度似乎已经无法用“人傻钱多”来形容了。到底真的是股民赌性太重还是制度设计造成如此局面？这似乎已经不是散户可以搞清楚的问题了。

从 1999 年开始直至 2005 年，股市完成了一个牛熊转换，从 2006 年开始到 2012 年，股市又完成了另一个牛熊转换，当每一个周期结束，都有一大批人因为失败而退出市场，但同时又有很多新加入的人成长起来。这并不是新老更替的自然成长，而是实实在在的“前浪死在了沙滩上”。

是非和功利之间的抉择是生活中经常要面对的问题。改革开放之前人们做事情首先要考虑是非，到底是姓社还是姓资？而是不是能赚钱则放在次要的位置。但改革开放后将经济建设摆在了首位，从此以后首先考虑的是赚不赚钱，其次才考虑法律道德之类的事情，这就是社会的价值观。股票市场建立以来已经 20 多年了，对有些人看来那里是自己的提款机，而在另一些人看来那里却是财富的绞肉机。在政府眼里股市的发展“有目共睹”，但在大多数散户心里炒股的经历却充满血泪。政府关注的是规模、融资量和证券化率等，只要这一类指标上去了那就证明在大发展，就说明路子是对的。但这些指标却恰恰会造成市场的大扩容

●……散户赢家思维模式——●

和股价的不断下跌，而股价下跌又给股民造成了直接的经济损失。

股票市场到底怎么样自然有人评说，而对一个散户来说，需要搞清楚的仅仅只是你和它之间到底发生了些什么。新人输给市场完全合理，但如果经历过一个甚至两个牛熊转换后你仍然输给市场，那就只能说明你和这个市场真的无缘。浪费感情绝不是一句玩笑话，因为感情也是一种资源，人对很多事情不能持之以恒，就是因为激情耗尽没什么兴趣了，如果股票没有给你带来什么实际的帮助反而一直在消耗你的激情，那么退出才是最好的选择。

钱塘江大潮，虽然江水从来未曾倒流，但那股时时爆发的宏大逆流仍然让人赞叹不已。那些闻名天下的交叉湖、回头潮、一线潮等等汹涌而来时的壮观场面被誉为天下奇观，吸引着一批又一批人流连忘返。股市中同样流传着很多动人的成功故事，那些成功的范例同样吸引着一代又一代人加入到了“投资”大军中来，但在利益大格局已经设定的情况下，成为赢家便只能是少数人才能做到的事情。只有具备优秀的洞察水平和高超的博弈能力，你才有机会成为赢家中的一员。

第二章 思维模式的碰撞

目标能不能设定？

过程能不能控制？

结果能不能预期？

如果这三个问题都是肯定的，那就是一个可控制的项目，运作的时候便可以套用 PDCA 管理模式（英文全称：Plan-Do-Check-Action，即计划—执行—检查—改进），这种模式的重点是管理外界。

相反，如果这三个问题都是否定的，那就是一个不可控项目，这种项目便只能遵循冲浪模式，这种模式的重点是管理自己。

第一节

凸透镜的启示

培根说：“读史使人明智，读诗使人灵秀，数学使人周密，科学使人深刻，伦理学使人庄重，逻辑修辞之学使人善辩。凡有所学，皆成性格。”

炒股实际上是一件需要很多专业知识和斗争智慧的事情，但因为买卖的动作太过简单让很多人忽略了这一事实。股票市场的投资者之所以数量如此众多，和它的门槛太低和操作简单有很大的关系。表面上看动作很简单，但每一个成功的决策背后都需要非常复杂的综合分析。

经常会有老板对员工说：“我只要结果。”实际上这是很多人的想法，相互比较的时候大多数人都只看到别人的成功，看不到别人付出的艰辛。而这是非常急功近利的一种表现。

自从“成功学”流行开来，我们都习惯性地“有用”的东西摆在首要位置。对自己这样要求，能赚钱的知识都是有用的，不能赚钱的东西都被看成玩物丧志。对自己的小孩子也是这样的要求，能考到好成绩比什么都重要，其他什么兴趣、爱好都要服从“有用”这样一个宗旨。结果整个社会越来越急功近利，越来越鼠目寸光。

成功没有捷径，任何一个“质”的飞跃都要经过长年累月“量”的积累。对散户来说，炒股依然如此。

笔者在上小学的时候做过一件事情，至今记忆犹新。当时拿了一个凸透镜，发现它可以将太阳光聚成一个点，而那个光点居然可以点燃火柴。发现这一点后兴奋不已，便将凸透镜装在衣服兜里，经常下课后和同学在一起玩。后来觉得它太大了，整天带在身上实在不方便，于是便费了好大劲将周边打磨掉了。可是打磨完才发现，它再也不能像原来一

样点燃火柴了，聚起来的光点看上去也比原来散乱和暗淡了很多。当时对这一现象困惑不已，一直不明白到底是什么原因，直到上中学后了解到光的折射才知道，原来打磨掉周围就是将聚光面缩小了，再加上手工打磨使得周边毛毛糙糙很不光滑，自然便出现了聚光散乱又温度下降的问题。

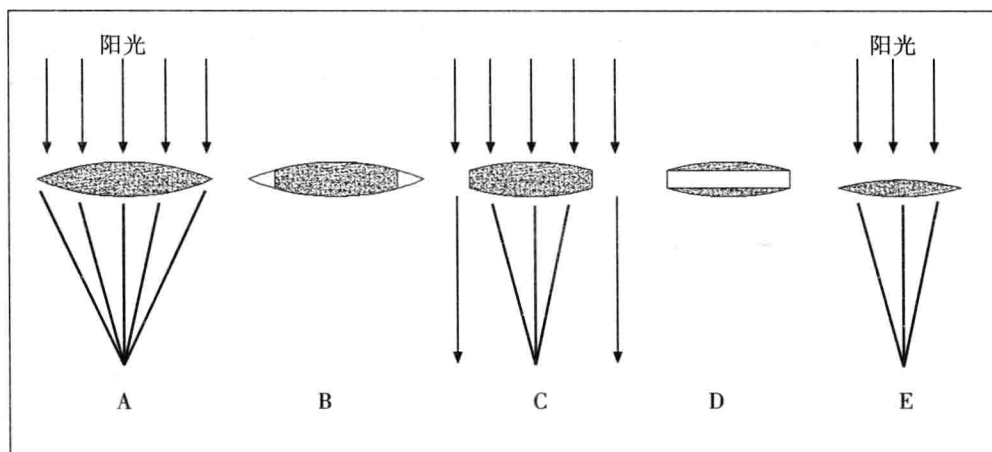


图4 凸透镜示意图

就像图4所示一样，从截面来看，透镜原本是A款的样子，可以把上面照射下来的光线都聚焦起来，而将周围（B款周围的空白部分）打磨掉以后变了C款，原来周边的阳光聚不到，温度自然就下降了。从实际的聚光效果上来说，中间的平行部分（D款的中间空白部分）发挥不出任何效果，于是结果和E款是一样的。聚光面积和原来相比小了很多，于是焦点的温度也跟着大幅度下降。

毕业参加了工作以后发现，其实这个原理在工作当中依然存在：比如创业者建立了一家公司，这时候为了节省成本往往在组织上只有核心部门：采购、生产、销售等；而外围的服务部门会尽量压缩，比如行政、仓管等部门很可能合并到其他部门，而人员的分工上也往往一个人身兼数职。老板可能既做销售又兼会计。这时候的组织就相当于上图的E款。当发展到一定阶段以后企业扩大了，这时候才有能力建立外围的服务部门。

●……散户赢家思维模式——●

将图4所示的过程颠倒过来就能说明这个扩大的过程。这时候我们才会发现,扩大之前首先需要增厚,如果规模要扩大,那就首先要充实相关人员,就像图4中的D款一样将中间层增厚,然后再将增加的部门挂上去,才能得到A款的结果。如果没有增厚的过程,根本就实现不了扩大的目标。

这在个人的经验积累上依然是有效的,能力的提升同样需要一个漫长的增厚过程,图4中的E款和C款相比,虽然聚光效果是一样的,但后续的发展潜力却有天壤之别。随着学识的积累C款能逐步发展到A款,而E款却完全没有这个条件。

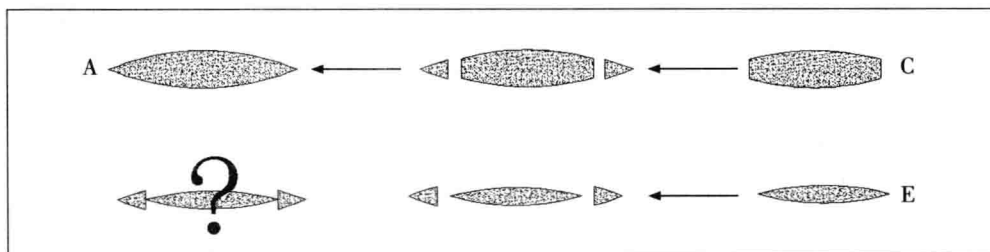


图5 凸透镜变化示意图

就像图5所示一样,C款的中间层对聚光没什么作用,但却能和新增的部分完美地结合,于是增长到A款之后仍是一个完整的透镜,仍然能够发挥正常的功能;而如果想从E款直接跳到A款,那么增加的一部分根本就没法融合。那些买彩票突然中了500万,却反而搞得妻离子散、兄弟反目的情况正是这个原因。他原来可能只是一个普通工人,过的生活也一直很清贫,或许正在计划赚20万元修房子,然后再花5年的时间赚10万元给自己的儿子娶媳妇,本来他之所以愿意努力工作就是因为有这些个目标的存在,但中大奖让他的目标突然失去了意义,有了500万元后他在一瞬间失去了生活方向。他原来根本就没有和500万元相配套的精神积淀和配套计划,得到后出现各种莫名其妙的变化也便毫不奇怪了。

近年很多地方建城市搞拆迁,对征收土地的农民实行一次性补偿,虽然得到的补偿款支撑不了几年,但对有些人来说却是从没有过的巨

款，这时无疑生活面临一个很大的转折。本来大家原来都是农民，看不出来有什么区别，但有钱了以后便会走上完全不同的道路，如果之前就有经商的经验 and 打算，那么拿到这笔钱他很可能从此转行做一个职业商人。而原来什么计划都没有的人，拿到钱后经不住诱惑而吃喝嫖赌挥霍一空的也大有人在，这就是不够“厚”的原因。个人在成长的时候依然如此，高分低能就是上学的时候单纯追求高分数的结果，为了应付考试拿个高分，不管是学校还是家长，都给学生布置大量的作业，使得很多学生都将社交、劳动、体育锻炼等活动放弃了，结果就是培育出了一大批标准化的书呆子。

炒股，操作起来虽然非常简单，但分析背后的市场却是一件非常复杂的事情，没有丰富的知识和实践经验是很难成为赢家的。但散户却因为种种原因很容易将炒股简单化，热衷看股评、喜欢打听小道消息都是因为思想上的这种倾向。有些人很喜欢从个股咨询一类的电视节目中选择投资品种，也很喜欢就自己持有的股票咨询“专家”的意见，却不去想一下：别人的意见到底是对还是错，如果没有相应的分辨能力，那么问别人又有什么用呢？自从互联网出现以来，人们面对的问题早已不再是有没有信息，而是如何筛选出正确的信息。如果自己没主见，而只是人云亦云碰运气，那在股市中就必定会是别人的收割对象。

第二节

意义分析与逻辑分析

电视连续剧《铁齿铜牙纪晓岚》里面有一段情节，说是寺院里长出个观音菩萨，人们当成是天下奇闻在到处传说。于是大家纷纷前往观看，去了发现是真的，那个地方原来是空地，现在却冒出半个观音菩萨的身子，于是一传十再十传百越说越玄乎。结果是寺院的人气猛然旺盛了起来，每天为求平安、求发财、求生儿子、求治疾病、求风调雨顺来上香磕头的香客络绎不绝，甚至惊动了朝廷，于是派纪晓岚查看。结果调查发现，根本就不是什么地里长出了观音菩萨，而是有人设计了一个局：在菩萨的雕像下埋了豆子，然后天天浇水使得豆子发芽，于是豆芽菜天天膨胀就把观音雕像顶起来了。至此真相大白，人们大呼上当，于是寺院的香客连平常都不如了。

现在抛开法律和道德因素，仅仅从逻辑上将这个故事一层一层地分解，看看我们能发现什么？

首先将第一层次的基本事件抽出来，那就是：“观音菩萨的上涨”。

将围绕在外围的人、社会影响、烧香祈福一类的事项剥离，那么剩下下来的事情是：观音雕像下埋豆子——浇水——豆子发芽——体积膨胀——观音菩萨上升。这是整个事件的经过和逻辑序列。

然后再引申出第二层次：“事件的意义”。

做一件事情，人们常会问有什么意义，就是说做了以后会出现什么后果，将对参与各方造成什么影响。就观音雕像上升的这个设计来说，因为菩萨一直是保佑凡人的神灵，那么她从地里长出来又不断上升就是“菩萨显灵”了，这对信仰宗教的人来说，当然是天大的福音，于是可以想象的事情就是寺院的影响力将直线上升。随后香客数量一定会大幅

增加，于是寺院的收入也将跟着水涨船高。

第三层次，再将其他人的活动加入进去：假如路人甲只是一个远来的过路客商，他本来贩运的是纸张、砚台、毛笔等文化用品，但路过寺院时发现香客云集，因供奉烧纸的原因纸张价格大涨，算一算账发现，就地卖掉比运回老家还要划算，于是赶紧中途抛售，然后又返回进货地打算开始下一趟买卖。另一个路人乙也是远来的旅客，他并不是做生意，而只是偶然路过，但听到这个事情时也是怦然心动，因为他老婆连生了4个女孩子，现在又快生产了，他正在整天担心，如果又生一个女孩子怎么办，这时他听到这个“神迹”后兴奋异常，马上去上了一炷香还捐了10两银子做善款，求菩萨保佑这次一定生个儿子，回去以后没过多久，果然生了一个大胖小子。本地有一个财主正好相反，有4个儿子却没有女儿，也因为“神迹”显现前往求他老婆生个女儿并捐了10两银子的善款，结果同样得偿所愿。同时，在另外一个地方，有两个赌客就“菩萨显灵”的事情展开一场赌局，赌客甲认为观音菩萨可能是一个站像，而且下面应该还有个底座，最终全部涨到地面上来会有房子那么高，而赌客乙认为观音菩萨可能是一个坐像，而且下面只是一个莲台，最终涨上来大概和人的高度差不多。二人争持不下便各出白银5两，要等到最终结果揭晓以定输赢。却不料隔墙有耳签订赌约时被衙门的公差发现，以禁赌为由将二人的10两白银全部没收……

后来，当路人甲运着第二批纸张过来打算再赚一笔时发现，原来那是个骗局，一切已经烟消云散了。不过这也没什么，他本来就要运回老家的，现在既然不能就地抛售那么继续运回去就是了，至于那个骗局，他已经抓住机会赚一笔了，得意之余一笑了之。而路人乙则完全不同，他因路途遥远再也没有得到后续信息，并不知道那只是一个骗局，就以为真的碰到“观音送子”。于是从此笃信神佛见庙烧香成了一个虔诚的信徒。那个本地的财主后来也知道了那只是一个骗局，原来自己生男生女和观音菩萨没有任何关系，于是便从此再也不烧香不敬神。而那两个赌客在事发后找到衙门，以“骗局揭开”为由要求公差返还10两白银，结果衙门答复他们说：“你们的行为是赌博，和骗局是不是揭开没有任何关系，赌资不可能退还。”

.....

散户赢家思维模式

从上面的三个层次来看，路人甲的投机、路人乙和本地财主烧香祈福、赌客赌博、公差抓赌，还有骗局揭开后的事情，都是因为第二层的“意义”引发的，和“埋豆子——浇水——豆子发芽——体积膨胀——观音雕像上升”这个第一层次的原始事件没有直接的关系。路人乙以为菩萨显灵是真的，所以更坚定了敬神礼佛的信念，本地的财主知道菩萨显灵是假的，于是从此不信神佛。而赌客打赌被没收银子则更是和豆子发芽扯不上任何逻辑关系。

那么到底是什么东西将逻辑上不相干的事情联系到了一起呢？正是“意义”二字。比如工作上班，对大多数人来说就是为了挣钱，挣到钱以后买东西改善生活就是意义所在。在这里“挣钱”是工作的结果，但并不是只有工作才能挣钱，抢劫也能挣到钱，如果一个人原来上班的时候每月挣2000元，后来去抢劫，一次就能抢到2000元，于是他会说：“抢劫一次等于上一个月班。”而实际上，抢劫和上班从逻辑上来说是完全无关的两件事情。

从层次上来说，“意义”是事情延伸出来的，实际上也是事外的。一件事情能不能做，值得做还是不值得做，人们都会问“有什么意义”？这些事情发生以后会产生的后果和影响便是意义所在。于是在决策的过程中人们便反过来思考，先将事情发生后的意义评估清楚，然后才向前推导出要做的事情。在这一逻辑序列中决策和执行的过程便是这样的：

意义分析：想要达成的结果是什么？

项目策划：通过什么项目达成这个结果？

资源组织：做这个事情需要什么资源，人力物力、技术支持等？

实施计划：通过哪些步骤完成这个项目？

落实执行：按计划的时间和次序完成上面的计划。

效果确认：执行的结果是否是自己想要的？如果结果有偏差，那么再回头对原来的计划进行调整，然后再落实执行，如此往复形成一个管理上的循环，这便是大家日常工作中经常使用的PDCA管理循环。

大多数事情都可以按这个模式进行。比如安排每天的生活，小到买菜、做饭、洗衣服，大到买房子、搞装修。或者工作上的项目管理，甚至开公司、办工厂都是这样的模型。正因为这种模型非常广泛地普及程度，才让人们形成了一种惯性思维，进入股市后依然保持着这样的思维

模式。比如很多人进入股市的时候就给自己定一个盈利目标，每年要完成25%的增长，再将这个25%分解到每个月里面，然后发现每个月只需要完成2%的目标就可以达成全年的计划，太简单了！小意思……结果进去以后才发现，你可能第一个月就赚了15%，但第二个月又亏损了20%，事情的发展和你的计划完全扯不到一起。

到底出现了什么偏差，让一种普适性模型失效了呢？

回答是“控制”。

要保证上面的模型有效，那就必须保证相关事项是“可控制”的。日常生活和工作之所以可以套进这种模型中，是因为那些项目都是可控的，但当一件事情“不可控制”的时候，这种模型便完全不适用了。大多数散户都不是职业股民，他可能是一个工厂的职工，也可能是商业公司的销售人员，也可能是一个老师，或者只是一个普通公务员。他们面对的日常工作都是“可控项目”。但股市却完全不同，那是一个“不可控项目”。面对一个“不可控项目”的时候，我们要做的不再是管理外界，而是管理自己。

可控项目从意义分析作为开端，而不可控项目则应当将逻辑分析作为要点。在上面的“观音菩萨上升”事件中，路人甲是临时客串了一把，适逢其会，那次的盈利对他来说和捡个钱包没什么区别。大多数进入股市的散户赚到第一笔钱都是这种情况，但不同的是客商甲知道了菩萨上升的真相，知道那是不能重复的偶发事件。而散户却不知道股票为什么上涨，反而将赚到的第一笔钱当成了自己的能力，以为后面将可以不断重复这种经历，结果后来却发生了亏损，于是又觉得不甘心、不服气，死缠烂打非要将本钱赚回来，这和生活中受了委屈非要讨个说法的思想一脉相承，都只是纠缠在“意义”的层面反反复复，在一只股票上亏损了，就发誓说我再也不碰这只股了，然后又选第二只，第二只上亏损了又说再也不碰它了，然后又找第三只、第四只，结果受到的伤害一模一样，股票换了一只又一只，唯独自己没有任何改变。表面上看买入的是不同的股票，而实质上做的是同样的事情，自然结果也不会有什么变化。

至于路人乙，相信了“观音送子”的神迹后，那个“意义”已经将贪婪和恐惧种入了他的心里。得到了一次“赐福”后希望能够得到更

多，而那种神秘的力量既然可以“赐福”，当然也能“降罪”。自己已经得到了想要的，那如果不能虔诚地回报很可能招致降罪，从此以后再也没有了独立意志。仍然是纠缠在“意义”层面的典型。而那个本地的财主、两个赌客、衙门的公差等身上发生的事情，则同样都是意义的延伸。

在这个事例中，只有骗局的设计者和发现骗局的纪晓岚是从第一次即逻辑层面在考虑问题，而这正是股票投资需要的态度。当股票上涨的时候，散户便习惯于寻找各种上涨的理由，于是各种题材、概念、利好政策便被挖掘了出来。而这些东西的本质其实和观音菩萨的故事是一样的，那都只是漂浮在表面上的东西，而根本就不是上涨的原因。在这个故事中，假设当时设置两个同样的骗局，一个在豆子上面安置观音菩萨，另一个在豆子上安置一块普通的石头，那么可以肯定普通的石头同样会上升。但是可能大家都只会给观音菩萨烧香敬奉，却不会给那块普通的石头烧香敬奉，这是因为一块普通的石头上无法承载太多的概念，而观音菩萨可以最大限度的吸引大家的注意力，因为她本身就是有故事可讲的，而一块普通的石头没什么故事好讲。于是观音菩萨就代表“价值”而成了投资热点。

上涨的源头是因为有人在浇水，而水让豆子膨胀，于是豆子上的东西上涨。这就是股市中的逻辑。“浇水”就相当于资金流入，豆子发芽膨胀就相当于大势上涨。当资金持续流入的时候，其实大多数股票都能上涨，只是热点能涨得更多更快。而当资金流出导致大势下跌的时候，大多数股票会同步下跌，不管是“观音菩萨”还是“普通石头”下跌的趋势不会有什么区别，但那些“价值投资者”却以为“观音菩萨”不会下跌，老是从“估值”的角度寻找持股的理由，而这实际上根本就是浮于表面，一直在“第二层次”和“第三层次”纠缠不休。高科技、新兴产业、高成长、价值回归等等如果在上涨过程中就会成为炒作题材，而事实上下跌过程中它们仍然是存在的，并不是说股市下跌的过程那些企业就不是新兴产业、就不是高科技、就不成长了。银行股每年都能取得百分之二三十的增长，2010年开始的下跌途中业绩依然突飞猛进，堪称高成长的典范，但仍然跌到了四倍多的市盈率，原因只是因为那两年资金一直在流出，观音菩萨也好，普通石头也罢，大家都在跌，

和估值没有任何关系。

追逐热点这无可厚非，但大多数人在追逐热点的时候都忽略了最根本的原因，于是在下跌的过程中仍然抱着那些“菩萨”不放，结果成为输家也便理所当然。

这种对一件事情的逐层分析方法正是股票炒作需要的思路，算经济账几乎是所有人的习惯，不管碰到什么事情都要算经济账，而从本质上来说，经济账实际上是第二层次的“意义”范畴，虽然是“第一层次”的事件引发的，但却并不会改变上游“第一层次”的发展趋势。赚钱还是亏损只是你自己的“意义”发生了改变，并不是市场中“第一层次”的力量对比发生了变化。这时候只要造成趋势的因素还在发挥作用，那就不需要改变自己的操作。但大多数的散户不是这样，做出决策的依据不是“第一层次”的逻辑分析，而是算自己的盈亏状况，涨一点见好就收，跌一点赶紧止损。这都是因为已经脱离了“第一层次”的逻辑分析，思绪已经跑到“第二层次”中去了。

当注意力放在经济账上的时候，一个人是很难做好事情的，好比NBA明星打篮球一样，如果他在打球的时候老是想这一场球我投进去了多少分，可以分多少奖金，打完球可以签订多少广告赚多少钱，那么可以肯定他是打不好篮球的。就像姚明一样，他只要打好篮球，自然会有人找他做广告将钱送到他手里。其实很多事情都是这样，赚钱还是亏损都只是事情发生后的自然结果，只要将“第一层次”的事情做好，赚钱便是很自然的结果了。

第三节

两种决策模型

可控与不可控在现实中大多只是相对的，有些事情完全可控，比如日常生活中洗衣服、做饭之类的事情。“目标可设置、过程可控制、结果可预期”正是这些项目的突出特征。而有些项目是完全不可控的，比如“盲人骑瞎马”，这种事情“目标无法设置、过程控制不了、结果不可预期”，属于典型的不可控事项。但更多的事情则处在两者之间，既不是完全的可控也不是完全的不可控，这里“可控程度”的不同便决定了事情的难易程度。

有一个文艺化的癫狂比喻完全将“程度”忽略了：“治大国如烹小鲜”。这个文科式的比喻将两件完全不可比的事情扯到了一起。无疑“烹小鲜”是一个完全可控的小项目，而“治大国”则是一个仅仅局部可控的超级大项目。撇开程度和规模上的不同时，一个“如”字居然将它们等同了起来。股市对散户来说是一个不可控项目，但日常生活和工作中养成的习惯却将可控项目的模式带进了股票操作中，碰个鼻青脸肿实在是没有任何意外。

我在上学的时候碰到过一次辩论：

一个理科生说文科生不靠谱儿：“什么‘梅花香自苦寒来’，‘蜡炬成灰泪始干。’从逻辑上来说这些名家名句都是在胡说八道，梅花香不香和苦寒有什么关系？蜡烛融化和眼泪扯到一起干什么？”

文科生又反过来说理科生不靠谱儿：“设计个转轴，计算的时候小数点后面的数据都舍不得丢，看上去好像很严谨一样，可是算完了又要乘3~5倍的系数，说什么安全系数，既然要乘安全系数还那么费劲计算干吗？”

理科生说：“那叫逻辑，考虑到突发的震动通过杠杆作用……”

文科生没等对方说完就截住说：“杠杆个屁啊！给个支点能撬动地球，那就是你们理科生的张狂不靠谱儿。”

理科生又反驳道：“这正说明文科生不靠谱儿，阿基米德那厮搞科学的时候是个正常人，一旦学人家来一句文艺腔就变成了狂人。”

……

诚然，生活中离不开浪漫和幻想，但“菩萨上升”的故事告诉我们，那些文艺化的浪漫都是“第二层次”或者“第三层次”的人事场景，和“第一层次”的逻辑分析是没什么关联的。中外资本市场上百年的发展历史中，成功者大都是中老年男性，而很少有年轻人和女性在资本市场取得大师级的成就，就是因为这两个群体都好幻想而不擅长逻辑分析。

在可控制项目中“目标导向”是非常重要的，因为在这种事情中每个人的具体事务都要围绕目标展开，而确立方向、规划步骤、制定规则都是这类项目中必不可少的。唐僧师徒西天取经，唐僧名义上是师父但什么东西都没教过其他三人，实际上只是领导而不是师父。其他三个名为徒弟实为下属，用猪八戒的话说：“原说只做和尚，如今拿做奴才，日间挑包袱牵马，夜间提尿瓶务脚。”为什么四人当中最没本事的一个人当了领导，而其他三人做了下属？就因为唐僧是有方向、有目标的人，他是肩负着“普度众生”的使命上路的，孙悟空虽然本事大，但对西天取经并不怎么热心，打妖怪也只是为了出名，取经普度众生什么的他根本就没放在心上。猪八戒只是个过日子的人，到花果山看到孙悟空的排场大为羡慕，说孙悟空“且是好受用！怪道他不肯做和尚，只要来家哩！原来有这些好处，许大的家业，又有这么多的小猴服侍！若是老猪有这一座山场，也不做什么和尚了”……只要碰到困难就想着散伙儿回高老庄，全没一点儿事业心。沙和尚去不去西天也无所谓，甚至原来还杀过几个取经人，后来跟了唐僧，但猪八戒说“拿将行李来我二人分了吧，各人散伙儿：你往流沙河，还去吃人；我往高老庄，看看我浑家。将白马卖了，与师父买个寿器送终”。对这种态度沙和尚也不反对。唯有唐僧将西行拜佛看成庄严而神圣的事业，不达目的誓不罢休。于是唐僧便成了一面旗帜，只要唐僧在，那么取经的事业便能进行下去。而其

●……散户赢家思维模式———●

他三个就算离开了也不影响这个方向，这就是方向的价值。现实中的创业团队中担当领导岗位的往往也是有方向的人，而不是技术能手，就因为方向是最重要的因素。将有方向的人放在核心位置，才能将有技能的人团结起来。

可控项目中方向是最重要的，不可控项目依然如此，不同的地方只是可控项目的方向可以规划，而不可控项目的方向无法规划。当方向无法规划时要做的就不是推行 PDCA 管理循环，而是发现和顺应趋势。就像体育运动中的乒乓球和冲浪一样。乒乓球运动是一个可控项目，你可以控制球的速度，也可以控制球的方向，还可以控制球的落点；而冲浪则不然，你无法控制海浪的高度和形状，这种情况你要控制的就不是海浪而是自己。炒股对散户来说，完全就是一个不可控项目，这种情况下最重要的不是制订盈利计划，而是确定操作方向。

战略问题有两个要点，就是方向和主动权。这一论断在股市中仍然有效。散户面对的也是判断方向和抓主动权的问题。买卖股票从动作上来说是非常简单的事情，你只需要开个账户，然后输入买卖价格、买卖数量，然后确认就可以了。正因为这样很多人便将炒股当成了赌大小，而实际上真正难度大的是方向判断。方向判断之所以难度高，就是因为要分析的要素太多，不仅仅是需要信息全面，更重要的是要对信息的重要性做出排序，很多人在判断方向的时候其实不是在分析外界，而是在推广自己的理论，而且错了还不知道自己错，等错误已经发生的时候，留下来的只是一个又一个的遗憾。对庄家来说，炒股是一个局部可控制的项目，虽然不能完全控制整个市场，但因为资金优势仍然可以控制个股的运行。但对散户来说，炒股则是一个完全不可控制的项目。就像战争年代的普通士兵一样，稍不留意就会成为战场上的炮灰。散户从参赛各方的对比上来说没有任何制度上的优势，也没有任何资金上的优势。这种情况下从方向上来说只能跟随别人，而从主动权上来说则只能控制自己。

股价涨跌的影响对散户来说是最重要也最直接的。基金的收益来自于管理费和买卖手续费，股价涨跌并不直接影响基金的利益；而散户不管是在一级市场还是二级市场，都要靠买卖差价取得收益，分红收益对散户的巨大成本来说几乎可以忽略不计。于是便注定了散户是最关心股

价的一个群体，只要股价上涨就马上能有机会赚钱，而只要股价下跌就立即面临亏损。正因为这样的原因，所以散户最容易陷入“第二层次”的意义波动中去，而单兵作战的风格又决定了散户没有制度上的决策思路，无法靠团队的力量避免决策失误。所以散户又是交易最活跃的一个群体。同样的原因，散户也是风险抵抗能力最差的群体。

这是从事前的机制上来说散户的困境，那么当亏损发生后呢？

对比可以发现，机构同样比散户有更多的补救措施或转移机制，比如他们可以做空对冲风险，或者将亏损转嫁到基民或其他投资者身上，唯独散户却没有任何出路，一旦亏损必须自己承担。

残酷的现实要求散户必须具备深厚的专业知识、高超的斗争智慧才能成为赢家，但事实上大多数人却把盈利当成一种运气！

计较得失，这是人们生活中趋利避害的自然习惯。在股市中也没有人可以改变，因为从人的本性上来说，碰到事情首先出场的就是情绪，情绪感受是好的，会趋近；而情绪感受不好的，则逃避。这是自我保护的本能机制。但是，在股市这个兵法的世界里，这一点却是个致命伤。

笔者曾经碰到一个同事上班时念叨，说“3000 斤大米没了。3000 斤啊！我一家人可以吃一年啊！”第二天又听他念叨：“900 斤大米没了，900 斤大米没了。”说的时候摇头叹息，歔歔不已。一问之下才知道，手里的股票下跌了。问他大米没了怎么办，回答说打算割掉股票，然后吃一年方便面将那 3000 多斤大米省出来。这虽然是同事之间的玩笑话，但现实中的很多人却确实就是这个样子，老是将意义层面的事情胡乱联系在一起。不管后来的结果怎么样，这种思维模式都是缠绕不清的，如果不能摆脱意义的干扰，那将永远也走不进“第一层次”的逻辑序列。为了走出“意义”的圈子，在股市中散户就必须学会让理智走在情绪的前面。

第四节

意识的启动层次

如果将人的意识比作一台电脑的软件系统，那么其最原始的基础程序应该是与生俱来的各种本能反应，用“本能”这个词其实也是人类目前科技水平太低无法解读那些现象，于是只好用本能一类的抽象概念瞎忽悠。基本上人们在听到“本能”这个词以后就不用再追究下去了，因为再追究下去也弄不明白。伟哥的问世就说明生命科学有多么荒诞不经，据说该药品本来是为了治疗心血管病研发的，可搞出来却发现对心血管病没什么疗效，反而可以刺激性兴奋，于是干脆改头换面当春药推向了市场。

目前的科技对人体控制系统方面的研究也基本处在幼儿园的水平。比如说人在出生之前心脏就在跳动，而呼吸系统却不工作，肠胃等消化系统也没什么工作，但在出生的瞬间它们就要相继启动。首先，当成功降生后马上要进入工作状态的就是呼吸系统，人们对婴儿的第一声啼哭一直都只从感情的方面解读，什么母亲十月怀胎一朝分娩这是爱情的结晶降生，孩子怀着新生的喜悦好奇地打量着这个陌生的世界，家庭又由于新生命的诞生而充满生气和希望等等。这些出生后的“意义”都是第二层次的。从第一层次来说，那个过程有多么的复杂和需要多么精准的控制，其机理至今未看到深入地成功解析。从程序控制的角度来说，那一声啼哭就是呼吸系统开始正常工作的信号，紧接着要启动的就是消化系统，清理肠胃并开始饮食。脐带断了以后又马上要由自身开始供给营养，说起来大家都司空见惯从来不觉得这是问题，于是对这些系统的启动用“本能”二字解释。然而深究起来你会发现，那些过程的复杂程度是无法想象的，现在的科学技术水平根本就无法彻底解读。

从功能角度出发打个比喻，生物程序如果比作基础程序，则相当于微机中的操作系统，如 DOS 系统或 WINDOWS 系统，而后天所学的各种知识技能就相当于各种应用程序，比如 OFFICE 软件，或者 CAD、PHOTOSHOP 等软件。这些程序可以解决具体的问题，但必须有基础程序支撑才能发挥作用。所不同的就是微机中的基础程序本身就是人造的，所以可以从内部的源代码层次干预，比如升级或者改造。但人与生俱来的生物程序却无法从内部干预，而只能从外部的应用层面引导和改善。人在从小长到大的过程中学习和运用各种知识，便正是这个引导和改善的过程。

在学习和运用知识的过程中，首先触发的是记忆功能；第二个阶段就是可以因简单的联想而产生模仿能力；第三个阶段就是具备逻辑推衍和创新的能力。而在这三个不同的发展阶段上，大多数人只能停留在第二个阶段，也就是说，大多数人都只能学到很简单的模仿能力，却掌握不了逻辑推衍和创新的能力。

记忆功能是一个基础，记忆也是模仿的前提，幼儿的记忆功能启动后他们会将很多事情囫圇吞枣地装进自己的脑袋里，这就和原材料一样。那时候小孩子虽然还没有分类、分析、判断等这些能力，但却是记忆力最好的时候。有一些人往往以为小孩子不懂事就不在乎他们的感受和看法，在没有反抗能力的小孩子面前说一些小看他们甚至做一些欺负他们的事情。这些事情对当时的小孩子来说确实是他们无法处理的，外向一些的可能会向家长和老师告状，内向的可能就当一般的素材装在脑袋里而已。随着年龄的增长，当具备分析能力的时候，那些记忆便会被挖出来重新梳理一遍。然后他们就会发现，当年欺负他们的人品质有些恶劣，必须要小心提防；就算不去报复，也会从心理鄙夷对方。而且这种看法因为来源复杂源远流长，所以会根深蒂固很难改变。

当一个人随着知识的积累懂得举一反三的时候，就具备模仿能力了，这种状态下就可以基本解决生存问题了，比如干活儿挣钱、婚嫁生育、盖房子修路等等。社会中大多数企业和事业单位的工作只需要这样的能力就能胜任，比如收银员、建筑工、保安、生产线的员工、一般文职工作等等，这些都只需要简单的模仿能力再不断重复即可。具备知识和运用知识是完全不同的两个概念，拥有能力和运用能力也是不一样的

层次。大多数人的智力水平一生都在“模仿”这个状态。

比如散户对以往的操作经历的总结和吸收：过去的经验有些是对的，而有些是错的，有些现在看来是对的，但在新的环境中看又是错的。这便要求对经验一定要彻底消化，将其中的原理性的东西保留下来，而不是把那个事例保留。

具体的事例更容易“记忆”，但抽象的原理不容易“理解”。

记忆是所有人都有的能力，而抽象后的理解却难度要高得多，所以大多数人记住的只是一堆具体的事例，但总结不出其中的道理，碰到新情况的时候只会从记忆当中搬出一个相似的例子作为参考，却不懂得分析背后的逻辑。比如某只股票历年来一直都是三季度会有一波行情，但是今年三季度的时候大小非解禁了，那么原来的股东构成就彻底变了，也便很难再出现往年一样的行情了，如果老是记着它过往的表现而买入，那就很可能遭受套牢的痛苦。似是而非的形态比较就属于简单的模仿，用那种方法总结出的很多顶部形态、底部形态就属于这种情况。前提条件不变的情况是有效的，可一旦大势发生变化便完全失去了套用的基础。

技术分析只是一种概率上的统计，而不是逻辑分析。从本质上来说仍然只是记忆基础上的模仿，而不是力量对比基础上的逻辑分析。之所以技术分析在 A 股市场屡屡失效，就是因为中国股市和外国股市的“关键词”完全不同，就像一个方程式一样，已知条件不一样，用同一个公式套进去得到的结果自然不一样。

股市对大多数人来说是一个超级大课题，全面分析已经是不可能的事情，大到经济周期分析、政策分析、市场分析、行业分析，小到企业财务分析、管理者能力分析，基本上每一个专项都是个人无法透彻了解的领域，更不要说那么多因素的综合。仅靠“模仿”在这个领域取得成功的机会微乎其微。

那么比模仿更高一个层次的能力是什么呢？就是在拥有知识和具备技能后，进一步发展出的逻辑综合及创新的能力。很多牵连广泛的社会事务、医疗、产品设计、理论创新等方面的工作都必须具备这样的能力才能完成。

人在出生以后意识的启动是分层次的，首先启动的就是原始本能衍

生出的情绪反映，即所谓六欲产生的七情，具体说就是吃喝拉撒等欲望导致的喜怒哀乐等情绪，然后随着幼儿的逐渐成长才启动智力活动。这个启动顺序其实一直在主导着人一生的意识活动。不管你长大到了成年阶段还是到了“老狐狸”的年纪，原始需求—情绪活动—智力分析都是人的意识运动的基本流程。

从利益的角度来解读，那么这种流程就决定了人的意识是从“我要”开始的，小时候很直接，需要得到满足的时候高兴，得不到满足的时候不高兴；高兴的事情会反复做，不高兴的事情就逃避不做。这就是典型的情绪主导模型。很多散户在市场中的表现同样如此，涨了以后见好就收，下跌一点儿赶紧止损，这就是在“情绪—模仿”的圈子里打转转，根本就没有走进逻辑的世界。

第五节 价值观

价值观这个词对大多数人来说似乎不是日常用语，而只是学术研究上采用的一个词，但事实不然，价值观这个东西其实完全在主导着每个人的生活和工作。那么价值观到底是什么呢？简单地说就是要素排序。

人和人的价值观不同，就是他们脑袋中对各要素的重要性排序不同，往往价值观不同，最终能得到的东西便完全不同。比如成年人生活中的要素大多就是事业、金钱、家庭、健康、学习、朋友这几个方面，但各人对这些因素的看重程度却各不相同，于是生活内容便完全不同。有些人将事业看得很重，于是脑袋里装的就全是工作，家庭和健康都被挤到一个小小的角落；而更多的人却是小富即安，将家庭放在首位从而导致事业上平庸无为；有些人将朋友看得很重，钱财看得很轻，于是聚了很大的人气，能够一呼百应；而有些人将钱财看得很重，友情看得很轻，于是聚了些钱财却得罪了亲朋好友，最终让自己成了孤家寡人。这便是价值观的不同产生的不同结果。人的价值观就是生活的导向系统，具备什么样的价值观，那么一个人的生活便会被引导到什么方向。

心境、思想、观念等便是价值观的不同表述，价值观是生活的导向系统，换个通俗一些的说法，就是心境在引导处境。

股市中大多数人表面上看是在预测未来，实际上却只是在实践理论。这是完全不同的两个概念，一种理论形成了就已经假设了已知条件和对应的结果，当看到相似的已知条件时，便将那个结果拿来当成未来的趋势，这实际上只是在套用过去的经验，而根本就不是分析问题，因为问题的根本是力量对比，而不是形态相似。

张国焘在长征途中提出“打到成都吃大米”，同样和整个大局背道

而驰，当时的中央红军长征到四川和张国焘胜利会师，然后红军向何处去有了两个截然不同的意见：党中央要“北上抗日”，而张国焘坚持南下。这就是价值观不同的直接结果。一个口号就代表着一种利益选择，历史证明北上是对的，革命队伍在陕北又发展了起来。而张国焘错了，这个错误的后果就是10万人的西路军几乎全军覆没。

从本性上来说，人是追求不劳而获的，好逸恶劳、好吃懒做、投机取巧等等说辞虽然是贬义的，但却又是每一个人所想要的。股票市场似乎正是这样一个场所，媒体将一些煽情的小故事大肆渲染，然后当成案例推到公众面前。诸如某某小散用全部家当买入一只ST股，结果没多久就出现停牌，一个月后重组复牌，当日就实现了300%的上涨，终于赚到了自己的第一桶金，顺利实现了多年的老板梦；还有修鞋的老头儿看营业部的人流买股票，车水马龙就专注修鞋，人流稀少就买入股票，结果三年赚了一套房，从此过上了小康生活；某某证券营业厅外送外卖的小伙子根据快餐的订购数量买卖股票，快餐多的送不过来就卖出，生意清冷就全仓买入，结果两年就赚到了自己的第一部车，从此如愿以偿做起了物流生意……如此等等不一而足。那些不断被媒体加油添醋的暴富故事在股市中层出不穷，事实上这些东西的真实性很低，但和逻辑相比，市场中的人们始终更相信故事的力量，就因为那些故事更符合人们“好逸恶劳”的价值取向。

在最低价买入，最高价卖出，这就是“抄底逃顶”，被很多散户当成了最高境界。试想一下，假设市场中总共只有三个人，一个是你的上家，一个是你的下家，还有你自己。当你完成一次交易时，如果真的实现了“抄底逃顶”，那么就意味着你的上家和下家都一分钱也没赚到，上家将机会给了你，下家将风险接了去。两人都发生了亏损，只有你赚了。如果偶尔一次这样，那也无伤大雅，但如果每次都这样，那另外两人无疑是死路一条。看盘的时候就想着自己买入后天天涨停，自己卖出后天天下跌，这就是非常极端的自私自利。

有很多人总想着将一波行情的利润全部吃完，甚至将小波段的利润也吃掉，而将亏损全部留给他人，事实证明这种人往往只会输得损手烂脚。股市中你的上家和下家你是看不见的，所以发生这种事情你并不觉得有罪恶感，另两人输光了钱财你也看不到，但如果是在现实的生意场

中发生这种事情，相信他们拿菜刀砍你都有可能，在现实世界如果是这样的心态做生意那将是寸步难行的，很多人没有买到最低位就自责不已，没有卖到最高位就唉声叹气。股票市场中当你成为赢家时确实不知道谁是受害者，那些底部割肉和高位接盘的人确实是咎由自取，但心怀“抄底逃顶”的想法仍是一件很邪恶的事情。

庄股制造了很多暴富故事，正是那些每天红彤彤的涨停板才让很多散户投身股市，从而维持了每天的成交，如果碰到涨停那确实是运气，如果没发生在自己身上，也大可不必着急上火。虽然大家都炒股，但根本做的不是同样的事情，比如炒概念，那就相当于娱乐公司炒作电影明星一样，包装一个明星出来也要花很多心思和成本的，你愿意做一个追星族并贡献出自己的金钱，那娱乐公司当然欢迎，你要是不乐意追星而只想在里面做一个寂寞的价值投资者，那也完全可以真心地欣赏那些庄股的表演，如果没有造假欺骗，那么坐庄也是一件很考验智慧的事情，追涨的心理诉求就是急功近利，没有调查研究只想搭顺风车，结果既亏钱又背负骂名，实在是无可厚非。

想要成功从欣赏成功开始，如果你从内心排斥那些成功人士，只看到别人的成果，看不到别人的付出，老是把别人的成功一股脑儿划归运气，或者挂靠了什么关系得到了什么内幕消息，看到别人的成功就想分一杯羹，却不愿意付出艰辛研究市场，那只能说这实在是还没长大的一种表现。

第六节

寻找幸福还是创造幸福

人从出生一直到参加工作的时间段就一直处在“我要”的状态中，直到参加工作可以承担责任了，才逐渐开始从“我要”到“我给”的转变。经常有电视台做关于幸福的节目，当一个人被问到“你认为幸福是什么？”的时候，大多数人会将自己想要的东西列出来，没房子的会说有了房子就是幸福，想要辆车子的会说有了车就是幸福，病人会说有了健康的身体就是幸福，大龄单身汉会说找到媳妇就是幸福，这个问题虽然各人的回答不一样，但似乎都很具体也都很明确，那就是得到想要的东西。但当被问到“你幸福吗？”这样的问题的时候，便都显得很犹豫，有一个白领模样的年轻人在公路上被拦住的时候是这么说的。

“您好，打扰一下，我们是电视台的记者，正在做节目，能耽误您几分钟的时间吗？”

“哦，……当然。”小伙子看到对着自己的摄像机后犹豫片刻，终于意识到要进入表演时刻。

“请问您幸福吗？”

“啊？这个……呵呵。我幸福吗？没想过这个问题哦。平常时间很紧张。”

“哦，平常没想过，那可以现在想一下啊，您觉得自己幸福吗？”

“哦……没想过，按理说应该是幸福的吧？好比我们自己的身体，没什么感觉那就说明是健康的，如果感觉到哪里不舒服就说明有问题了，是吧？”说到这里的时候小伙子似乎来灵感了，于是又指着天空说：“再比如说我们呼吸的空气，平常不会想到自己在呼吸空气，只有当空气不干净的时候我们才会意识到自己在呼吸……”

小伙子说到这里的时候抽了抽鼻子认真感受了一下，然后苦笑着对记者说：“哎呀，好像空气很污浊啊……”说完这话的时候眼神中明显多了一丝茫然，自己到底是幸福还是不幸呢？空气很污浊，认真感受的时候才注意到这一点，而平常忙于工作的时候就忘记了这一事实，忘记并不等于不存在。当意识到这一点的时候，他才明白自己事实上并不幸福。平时没考虑不是因为身在幸福中，而是忽略了这个问题而已。

大多数人对幸福的定义就是“得到自己想要的”。这也没什么不对，日常生活本来就那么回事儿，只是很多人不明白的是：存在的幸福其实就和看得见的东西一样都是有主人的，就像街上的房子、平原中的土地一样，都不是无主的财产，而是已经被别人拥有了的。天底下没有现成的幸福可以去找。喜欢幻想的年纪中那些撞了大运、嫁了豪门、娶了富家女的故事常常会出现在脑袋中，但正如《西游记》中说的一样：“若将容易得，便作等闲看。”苹果掉下来砸中脑袋的机会固然不多，而如果自己是个没准备的人，那最多也就是得到一个苹果而已，绝不会得到万有引力的启示。

一次机遇减少10年奋斗的事情确实存在，但更多的人却只能靠踏踏实实努力取得成功，不管是炒股还是做其他事情，没有长期的实践和总结提高是很难成为赢家的。

日常的商业活动是双赢的，比如你花钱买一袋大米，这个交易你和商家同时满足了自己的需求，是互惠的。而股市则不然，因为信息的不对称导致很多交易带着欺骗的成分，如果在这种情况下依然沿用正常商业交易的经验，获利的机会将非常渺茫。很多人在别人的鼓吹下贸然入市，以为只要参加就能获得收益，甚至有些人将股票市场的红利当成幼儿园的小朋友分糖果：排排坐分糖果，你一个我一个。只能说这是一种非常不成熟的心态。

寻找幸福还是创造幸福，生活中这是每个人都要面对的课题，散户在股市中同样面临这样的问题。

生活中确实有可以找到的幸福，而很多女孩子因为婚姻改变生活的事情更是每天都在发生。之所以如此才有那么多人信奉“干得好不如嫁得好”、“能力强不如出身好”的生存哲学。可是，如果抱着这样的心态来到股票市场，那就真的是“揣着猪的理想来到狼的世界”了，几乎所有

的散户都对股市的不公平有着切身的体会，那里流行丛林法则，而不是雷锋精神。也正是因为这种不公平，才将绝大多数人归入了输家的行列。

人性的弱点决定了一个残酷的事实——平常思维模式是不适合 A 股市场的。

因为，幸福是大多数人的追求，而幸福就意味着安宁平和，而安宁平和离苍白平庸仅仅一步之遥，都和股市赢家的缜密调查、严谨操作等作风格格不入。如果你是抱着寻找幸福的心态，那么其实想找的就只是一个避风港。而当今社会，基本上很少有什么工作能当作避风港，风大浪急的股票市场更不可能是散户的避风港。

第七节

散户的股市定位

来到股票市场你到底要干什么？

这似乎不是问题，来这个市场当然是为了赚钱！可是市场中的实际情况却全然不是这样。

据说，印度人有一个捉猴子的妙招：做一个特制的笼子，笼子上开一个洞，洞的大小刚好能放进猴子的前爪，里边是诱人的美味坚果。猴子来了，将爪子伸进去抓住了坚果，但口太小，握紧的爪子已拉不出来了。这时猎人见机不慌不忙地走来，如果这时候猴子松开手放下果子，它就可以自由离开了。但遗憾的是，大部分猴子却抓住坚果不放。于是不费吹灰之力，猴子就被逮住了。

在人看来，那只猴子再愚蠢不过，猎人来的时候它只要放开那个果子就能脱身，可是它放不下，最终连自己都搭了进去。一般人绝不会认为自己会犯这么愚蠢的错误，可事实却恰恰相反，很多股市中被套住的散户真的和猴子没什么区别，曾经有盈利的就总是抱着那些已经远去的“利润”不放，总是想当初那么高的价位都没有卖出，为什么要现在卖出呢？而已经亏损的又总是想着自己的本钱不能释然，怎么样也要等本钱涨回来。于是亏掉的那些钱就像猴子手里的果子一样，曾经在自己手里，但就是拿不出来。可纵然拿不出来他们也不会放手，全然不理睬猎人还在继续收割他们的资产。

这时候，散户待在市场还是为了赚钱吗？

很显然，这时候已经不是为了赚钱，而是在和市场较劲。亏损已经发生了而且自己也觉得挽回的可能不大，但仍然坚持在里面，这已经变成了一个心理问题，只是不想让亏损变成账目上的现实，只是不愿意面

对失败。人一直将自己定位在万物灵长的位置上，但事实上这时候的人并不比猴子聪明多少。抓着不放，有些人的理由就是：“你不知道它什么时候就会上涨了，所以每天都守候在里面。”而事实上从过去的20多年来看，下跌的天数要远远超过上涨的天数。这时候，守候只是为了一个希望，只是一个寄托。而不管是愿意面对失败，还是需要有一个寄托，这都只是情绪上的需求。如果陷入这种境地，仅仅只是为了满足情绪上的需求，那么本质上买股票便成了一种消费，而不是投资。

买入、持有、卖出，这三个词表面上看是三个问题，而实际上是同一个问题，那就是值不值得拥有？而是不是值得拥有，这要从逻辑上去判断将来能不能盈利，而不是心怀期待等着奇迹的发生。

有很多散户将持有股票当成拥有希望，而这和买彩票的心理如出一辙，其实只是心灵空虚的表现。从投资的角度来说，持股和持币都是投资的一部分，就像行军和打仗都是战斗的一部分一样，四渡赤水是长征途中的著名战役之一，但红军在那次战役中大部分时间都在“跑路”，而不是战斗。跑路并不是脱离战争，而是为了抓主动权。在股市中，持币一样是事关主动权的大问题，持币并不是脱离了投资活动，而是和战争中的行军一样，同样是为了抓住主动权。

做价值投资，那就意味着要有大股东的心态。

做中线波段，那就要能够分辨“关键词”带动的资金流向。

做短线投机，那就要熟知多空较量的各种技术形态。

仅仅只是为了赌博，那就要了解市场规则。

而如果就因为没事情干，想找点儿精神寄托，那就要有足够宽阔的胸怀容纳市场的动荡。

投资者数以千万，表面上看都在炒股，但实际上做的却是完全不同的事情。因为价值观和操作模式的不同，他们甚至连同行都算不上。

前面的章节已经说过，股票—交易—市场，这三个词代表了三个完全不同的利益群体。

投资：那么从排序上来说就要将“价值”排在首位，这时候首先要研究的就是公司的品质，而具体的操作上可以不去理会市场的波动。

投机：实际上就是冲着“交易”而来的，这时候排在第一位的就是量价关系和各种技术指标的分析，公司的品质就不是最重要的了，反正

●……散户赢家思维模式

你也没打算长期持有，而是进来搞一把就走的。

赌博：那就只需要了解规则，比如追涨停，然后第二天集合竞价时加上两三个点委托卖出，如果成功就有一点儿蝇头小利，如果失败那就等解套，这就是只考虑规则，至于其他因素比如估值、行业、市盈率一类的就都靠边站了，不在考虑范围之内。

消遣：那就只是图个热闹，找个和人交往聊天儿的地方，买卖股票也只是找个聊天儿的题材，这种情况那就必须控制资金数量，拿出几千或者几万玩玩即可。如果是这种心态还将全部积蓄都放进去，那就是自己犯混找虐待了。

每一种定位都要有一套完整的价值观和操作方法相配套，这样整个投资活动才是不矛盾的。如果没有对自己进行明确的定位，那么进入这个市场就是一种折磨。很多散户进入市场便开始焦虑，上涨的时候害怕又跌下来，下跌的时候怕进一步下跌，只要持股就心里一片混乱，纯粹就是晕场，一入市就晕。满脑子的恐惧和焦灼不安，这就是因为不够“厚”，没有自己的价值观支撑自己的行为，所以才会浮躁不堪。只要一入市就满脑子上涨的期待，再也不去关注别的东西了，涨了马上就想兑现，恨不得全部从银行取出来亲自数一数。而跌了就满脑子后悔，自责地不得了。只要持股就看多，只要持币就怕上涨。完全就是情绪的奴隶，根本就没有了分析市场的能力。

观察周围的人群就会发现，一般人常常会犯同样的错误，丢三落四的人老是改不了自己的毛病，这个问题被说成粗心；老得罪人的总是那么几个，这个特点被说成耿直；单位上喜欢吵架的人往往总是那么几个，同学中喜欢打架的也老是那几个人，耍酒疯的每次清醒的时候信誓旦旦，可一上酒场照样耍酒疯。这就是俗话说的江山易改，本性难移。人要改变自己是很难的，哪到底难在哪里呢？趋利避害是人之共性，那么理论上来说，明白了道理自然就会改变，但现实却是大多数人其实一直会重复地犯相同的错误。难就难在要从根本上改变就必须从价值观的层面有一个变化，然后将这种变化延伸而成为自己的习惯，这是一个很长的过程，并不是三两天就可以完成的事情，尤其是当一个习惯已经持续很多年的情况下。

进入是为了离开，这话似乎很矛盾。但事实上却是很多人的真实状

态，现在打工是为了以后不打工、现在辛勤工作是为了以后不工作、现在进股市也是为了赚点儿钱去干别的。看看，这是不是很矛盾也很真实？当一个人想着逃离的时候其实是很难做好一件事情的。当你将这个行行业当成跳板时，你便是不投入、不认真的，心里也就不认同、不接纳，而不管是哪个行业，总有一批人是死心塌地打算在一个行业干到底的，那么输给他们就是必然的。

很多人炒股都是业余的，或者上班的时候偷偷摸摸干的，连理直气壮打出炒股的招牌都不敢，从自己的内心到社会舆论都将炒股搞成了地下活动，这样的心态，首先自己就气短了三分。大多数人之所以成为赌客而不是投资者，虽然与负和的制度有关，但也和这种偷偷摸摸的做法脱不开关系。在心里总想着搞一把就走，那有九成可能你的钱会成全别人的理想。

据说，格雷厄姆将股市称为“市场先生”，说他有神经过敏的毛病。既然那家伙神经不正常，你和他整天混在一起却没有自己的主见，那不就是找虐待吗？

入行，你才能认真去面对一件事情；入行，就要对行业有一种归属感，不能只是想着自己在这个事情上能赚多少钱，还要想想自己在行业中的定位，不光要面对市场给你的好处，还要同时接受它带给你的苦难。如果是价值投资你就要容忍大幅动荡引发的市值波动；如果做一个投机者你在下跌时段就要耐得住寂寞管得住自己。没有人能将投机和投资的收益全部赚完，也没有人能将每一个波段的利润都赚到自己的账户上。

人给自己的定位很重要，做一个技术人员，还是一个生意人，还是一个司机，这直接决定着自己的生活方向。股市中同样如此，在这个市场中到底要做一个什么样的人，这一点同样是散户面临的首要问题。市场中估值和趋势的矛盾冲突从未消失过，到底是估值至上还是趋势为王？只有给自己一个明确的定位，真正让自己成为一个业内人士，这时候你才能将自己从纷繁复杂的矛盾冲突中释放出来，才有可能建立俯瞰市场的心理视角。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第三章 价值的真相

大小非、机构、散户，三个群体，三种估值思路。

为什么同一只股票，大小非在卖出，而散户却在买入？

成本太低绝不是理由。就像一块黄金，不管是自己挖的，还是路边捡的，正常人都不会将它按照白银的价格卖掉，大小非更不会犯那样的错误。

价值和价格的矛盾冲突无处不在，正是这种矛盾的存在提供了各种交易机会。

只是，为什么大多数散户成了交易中的输家？

第一节

财富的本源属性是什么？

自从私有财产的概念产生以来，大多数时期老百姓都将占有财产的多少当作成功与否的标志。而自改革开放以来我国将经济建设摆到第一位的时候，这种风气尤为炽热。“欲”字从谷从欠，字面上看就是说每个人都觉得自己的谷子不够多，这正是对占有欲的心理根源最经典的阐释。对私有财产的追求完全不需要鼓励和动员，只要不加限制那种欲望便会喷薄而出。

欲望本身并没有什么好坏之分，在人成长的过程中自然会由后天接受的教育对其分解和疏导，对财富的占有欲望只要进行正面的分解那就是上进心的来源。只是大多数的人因为认识上的偏差而对“财富”二字迷失了。

财富会以很多种形态出现，比如粮食、房子、汽车等消费型资产，或者是股票、债券、期货等证券资产，还可以是古董、字画、书法等文化产品。虽然每一种东西都有其不同的用途，但从财富的角度来说，它们都可以通过货币实现等价交换。虽然这种等价交换实现了不同物品之间的价值对比，但也正是这种交换，让人们很容易将现金看成所有财富的终极形态。而实际上却恰恰相反，现金和实物财富相比仅仅只是一种计量符号而已。之所以将现金当成财富王者，正是和平时期人们在相对稳定的社会条件下对现金形成的偏见。

记得在还不懂事的童年时，拥有一点儿零花钱是很多小孩子在同学面前骄傲的资本。钱能买玩具、买零食、请要好的小朋友去游乐场，甚至还能请枪手给自己做作业。从那时候起，孩子们就发现有钱能让自己在同学心目中的地位完全不同，于是现金便潜移默化地成了财富的象

征。那时候他们幼小的心灵完全无法理解财富和现金之间到底有着怎样的逻辑关系。于是从小就被这种直观的经验在心里注入了“现金为王”的财富观念，在性格和观念成型的关键年月，这种思想将一直伴随着他们。

这些孩子长大参加工作以后，终于可以自己挣钱了，当微薄的一点儿工资只能满足日常开销时，大多数人便在琐碎的衣食住行中将“现金为王”的观念进一步固化！有些人甚至会将年的时间都和现金画上等号。一个月能赚3000就觉得自己一个月的时间价值是3000元，殊不知，这正是机械化的工作和有规律的生活给自己套上的一个牢笼。多年的沉淀将他们的认知水平固化在了一套中规中矩的模式当中，人完全变成了已有秩序中的一个环节。

要研究和发现客观世界中蕴含的各种规律，就必须具备俯视它们的情怀，但多年以来人们的成长过程都发生在固有的社会秩序中。从思想上接受了那些秩序后，人也便从根本上丧失了居高临下去观察世界的宏观视角。

横看成岭侧成峰，远近高低各不同。

不识庐山真面目，只缘身在此山中。

冷冰冰的现实告诉大家，现金只不过是一种特殊的商品，其对应的实物含量不断下降几乎是所有货币的宿命。面对这种情况人们茫然不解地不断追问，为什么我的存款会不断贬值？为什么我的钱包会越来越瘪？为什么我的生活会越来越难？

现金，在脱离金本位以后它其实并不是真正的财富，而只是真实的财富之间的一个代换中介，生活中的很多事例不断向我们证明这一点。

金本位是一种货币发行模式，这个词对包括笔者在内的大多数人来说都太过专业了。换个角度，我们从历史中“钱”的形态来说可能更容易理解：黄金和白银自其被人们发现以来很快就充当了硬通货的角色，不管皇朝更替都能留传几千年而至今不改。但因日常生活中大多数都是小额交易，黄金和白银使用起来实在不够方便，于是各个朝代便同时铸造小额钱币以供日常流通。春秋战国的时候，人们以战刀的造型铸造钱币，或者那时候就已经将战刀的杀戮气息也铸进了货币当中。自从这种钱币出现以后，它们便直接变成了货币发行者变相征

●……散户赢家思维模式——

税的最有效工具。

在社会财富总量不变的情况下，只要多发10%的货币进入流通，那么所有的物品价格就会提升10%，而人们原来手里相同数量的现金购买力便下降10%。这就等于将原来其他人的财富直接划给了货币发行者。如果要避免出现这种情况，那么每年新发行的货币就不能超过新产生的财富，如果由黄金来代表社会财富与货币发行挂钩，那么这种做法就叫金本位。金本位也确实在很多时期执行过，比如1971年之前的美元就是金本位的，那种制度下货币增长与黄金增长同步，它有一个物的规定性，不可以随便超发。清朝各钱庄发行的金票和银票也可以流通而且购买力稳定，实际也是金本位制度下的货币。但小额货币发行时却完全不是这样，因为发行人同时也是权利掌控者，在利益驱使下往往会利用各种名目超额发行，不管是汉唐盛世的和平年代还是军阀割据的战乱年间，这种情况都没有停止过。目前钱币收藏市场上，汉朝的五铢钱虽然已经有了2000年的历史，但是存世量依然非常巨大，就是当时货币滥发的结果。在铸造币不停放量的过程中，民众手里的钱币购买力自然会出现不断下降的情况，正是这种从无间断的攫取，才是货币持续贬值的根本原因，而且越是动荡的年代贬值速度越快。清朝末年军阀混战的岁月里，银元（俗话说的大头）一直能保持其购买力，便是银的成分在发挥稳定币值的作用。而国民党政府发行的纸币就完全谈不上保值了，解放战争后期，甚至几万元只能买一盒火柴，这种场景便充分说明那种纸币有多么不靠谱儿。如今的人民币虽然和历史上的其他货币不能相提并论，但近几十年巨额贸易顺差导致流通中的货币大幅增长，已经远远超出了实质财富的增长速度。东西出口了，而货币却留在国内流通，这对国家来说增加了数万亿美元的外汇储备，但对老百姓来说，却是货币购买力的直线下降。我国2002年的GDP总额仅为12万亿元人民币，而经过10年的发展到2012年末则达到了51.9万亿的规模，据说扣除价格因素这10年实际增长了1.6倍，也就是真实的财富仅仅从12万亿增加到了31.2万亿，但现实中的货币统计却是增加到了51.9万亿，这就说明多出来的19.9万亿元是超过实际财富的！如此巨量的货币超发明显改变了每一个人的生活，当大家都感受到这一点时才发现，将现金当成财富是多么不靠谱儿的事情。也正是因为人们认识到了这一点，

才出现近几年的全民投资热潮。

到处都是钱生钱的财富传说刺激着所有人的神经，作为普通的散户群体，一方面是急剧膨胀起来的投资热潮，另一方面却是专业知识的极端匮乏。正是这两者形成的恶性循环，才使得日益浮躁的人们离财富越来越远。

现金，让我们撇开这个中介再来直接观察财富到底有些什么特征，这时候你会发现，各种能被当成财富争相占有的物品中，都有能满足生活需求的本源属性，而能换成钱则只是这种本源属性的市场评价而已。

以房子为例：最本源的属性就是给人提供了住宿功能，只有当其与货币等同起来的时候，才会带出很多奇怪的对比。比如一个人在鄂尔多斯花 50 万买了一套房，住进去后他就有屁股下面压着 50 万的感觉。后来到深圳市区看望同学，发现同学住着同样面积和装修的房子，而市价却是 500 万。看完后和同学比较一番，发现自己和他不管是在学校的时候还是走上社会，能力方面都没有多大差距。回去再住进原来的房子时就想，我这房子要是在深圳那也是 500 万的价值。想得多了便将鄂尔多斯和深圳的地域差直接忽略不计了，于是便有了屁股下压着 500 万的感觉。这就是人类奇怪的思维，他们会通过“感觉”、“意义”等外在的东西将逻辑上完全不相关的事件串到一起。

将一套房子的各种属性都列出来，将包括以下几点：

基本属性：可以住宿；

市场属性：能卖钱，是 GDP 的统计标的；

心理属性：属于私有空间，能给人一种安全感和归属感；

社会属性：是家庭的载体之一。

.....

我们还可以找出其他可以附加到房子上的属性，但最基本的属性就是住宿，所以说房子是一种财富，正是因为它的这种基本属性。而价格则是对住宿功能的市场评价，属于延伸出来的二级属性。就是从这个逻辑次序出发，才能判断房价到底会上涨还是会下跌。住宿需求旺盛，房价自然上涨，而住宿需求萎缩的话房价肯定下跌。但脱开市价起伏则其住宿功能却是固定不变的。

同样的道理，股票仍然有其基本属性，那就是对公司相应比例的资

●……散户赢家思维模式

产所有权和经营收益的所有权。而二级市场的交易价格则同样属于市场属性，是建立在基本属性的基础上的。

还有可以代步的汽车，传承了历史文化的古董，名人字画等等都是因为其基本属性才能列入财富的范畴！不管社会动荡，政权更迭，它们满足人们生活需要的基本属性都不会变化，这才是财富的本源属性，也就是我们常说的价值。而现金作为一种信用凭证，也仅仅只是财富的一种计量单位而已！并非真是什么财富中的“王者”。

既然现金只是一种特殊的商品，而且事实证明一直处在不断地贬值过程中，那为什么又有那么多人将现金当成财富的标杆呢？这只是因为我们的生活在一个稳定和平的年代中，现金因为很明确的数字概念，给人一种相对稳定的感觉，100元放10年它仍然是100元，仅此而已。但当撇开现金这个中介看财富的本源时你会发现：财富的真正价值完全和现金无关。

稳定平安的生活是大多数平凡人的梦想，之所以挤破头的想当公务员，正是现时公务员从待遇到生活都比其他职业要稳定和有保障的多，但人们心理上的这种追求却和资本市场剧烈波动的现实情况格格不入。因为人们对价值评判的主观性特征，表现在价格上时从来就是起伏不定、变幻无常的。就算是在改革开放这30多年如此少见的稳定大环境下，财富的动荡都从来没有停止过，不管是商场还是战场，一旦进入便必须习惯动荡，而股市则是一个更加突出的典型。

第二节

价值与价格

价值与价格，在学术上来说是完全不同的两个概念，按照书本上的说法：“价值决定价格，价格是价值的货币表现。”股市中大多数人也都相信“价格围绕价值上下波动”。表面上确实如此，对人的日常生活来说，我们需要的就是那些资产的本源属性，衣食住行的每一个环节都需要的是物品的实际功能，而不是它们对应的货币。但当我们给物品贴上价格标签时就会发现，事情好像并没有那么简单、直白。生活中很多人似乎是反过来考虑的，他们会将价格当成评判价值的标准。

例如，香烟这种东西。

抽烟？人的身体真的需要烟熏吗？肯定不是，不管刚开始是什么原因染上烟瘾，但已经上瘾后的抽烟只是为了满足一种习惯，没有了会觉得无聊空虚而已。对一些收礼机会多的公务人员，就算本来并没有抽烟的习惯，但是如果经常有人拿烟当礼物送给他时，他可能抱着不抽白不抽的心理最终染上烟瘾。只因为价格高就觉得那是好东西，一包几十块钱呢，不抽多可惜啊？似乎抽掉就是占了便宜。当抽烟变成一种习惯时，价值二字便退出了脑海。从价值的角度来说，它对人体无疑是负的，抽掉那些东西其实并不是你消费了香烟，恰恰相反，是香烟消费了你。但是观念的异化让人忘记了倾听内心的声音，而让货币这种东西主导了自己的价值判断。当心理上的空虚被烟雾填充了以后，这种精神上的需求事实上已经被另一种东西替换了。

酒也是这样，很多人喜欢喝酒似乎就是冲着价格高去的，一瓶茅台1000多，不喝多吃亏啊？能经常喝名酒、抽名烟正是很多人向别人炫耀的基础，似乎只有那些价格高的东西才能让他们找到优越感。而那是

是真的符合自己身体的需要、是不是真的符合工作的需要全被丢到一边去了。是骑自行车呼吸新鲜空气还是开汽车呼吸工业废气？问一问自己的内心，大多数人可能更愿意选择前者。但现实的无奈却逼着更多的人将后者当成了目标。当人们一切向钱看的时候，价格的因素让很多人对价值判断迷失了方向。那些商品在满足生活需求的同时往往被掺杂了很多别的东西，当人们习惯接受那些附带的杂质时，那些杂质反过来被当成了人们本源的需求。

当真正的价值在日常生活中变得模糊不清的时候，它和价格之间纠缠不清的复杂关系似乎有些说不清楚了。这种纠葛不断的暧昧扰乱了人们的思维，也构成了各种投机活动的利益基础。急功近利的人们将各种概念性的炒作都打上“价值发现”的标签，让“价值”二字显得更加廉价。

那么，价值二字到底应该怎样衡量呢？

一瓶水的价格在超市里面是2元钱，而在高档酒店里面可能是8元钱，这是它的价格，而其价值则是喝了可以解渴，不论是2元还是8元，其价值都没有什么改变。但是假如你被困在了沙漠里面，那么这个时候一瓶水的价值就可能是一条鲜活的生命，又有谁能给一瓶水标出价格呢？再比如说空气，它在人的生命中无疑是最重要、最有价值的东西，不呼吸的话几分钟一个人就挂掉了，可空气的价格却是零，没有谁为呼吸空气而花过什么钱，这正是价格和价值的悖论最极端的一个例子。首都北京因为政府机关林立，所以集中了很多社会资源，不管是交通设施还是防卫机构，都是其他城市根本无法相比的。这对北京人来说似乎是一种机会，意味着生活在北京可以有其他城市无法媲美的便利条件。但正是这种资源的集中让北京的污染同样名列前茅，当呼吸干净空气成为一种奢求的时候，高档轿车还有什么意义呢？当高价格的东西被当成高价值时，人们的心理其实已经扭曲了。

水和空气一类东西的价值很高，但价格却很低。而另外还有一些物品可能正好相反，比如一些名牌奢侈品、限量版的手工汽车、明清年代的花瓶、秦始皇的夜壶或者拿破仑的水果刀等等，这些东西的价格可能会很高，但对普通老百姓的生活来说价值却很低。

资本市场同样如此，同一只股票的不同时期价格差异巨大，相同质

地的公司股票价格也会差异巨大。价值与价格的矛盾冲突无处不在，那么对散户来说，价值和价格之间到底是怎么回事儿呢？

前面的章节中已经说过，散户对自己在市场中的定位非常重要，这几乎就是进入市场后面对的首要问题。如果要做一个“投资者”，那就关注价值，如果要做一个“投机者”，那就关注价格。投资就要有大股东的心态，这种角度来说，价值就是公司发展产生的分红和资产增加值，而投机则仅仅是倒买倒卖而已，自然只需要关注价格差。仍然以中国联通为例：前文中已经叙述过，在 10 年的时间里大股东总共获得

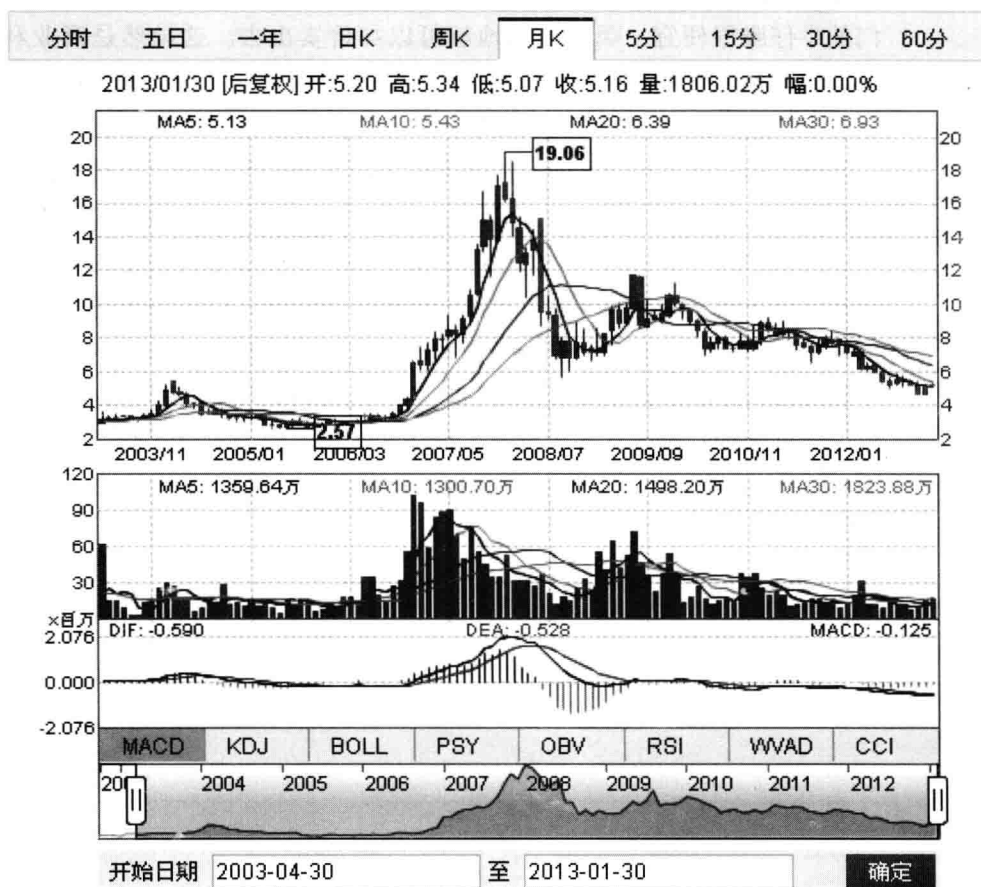


图 6 中国联通（600050）价格走势示意图

了接近 60 亿元的分红收益，还有公司发展带来的净资产增加，这就是价值所在。但对于散户，因为相比大股东来说持股成本太高，使得那些分红根本就不能产生任何吸引力，于是价格涨跌带来的差价才是价值所在。从图 6 中可以看出，中国联通的价格走势基本和上证指数的走势完全相同。于是这种公司对于散户来说价格便等同于价值。

价格就等于价值，这从学术上来说无疑是错误的，但从散户的利益角度来说却又是正确的。

正常的商业活动不会脱离“价值”而独立存在。不管地域不同产生的差价还是时间差异导致的差价，都是附着在“价值”之上的。比如虎门的牛仔服很便宜，贩运到内地就可以加价卖出去。这虽然是商业利润，但却是建立在“衣服可以穿”这一基本价值上的。再比如大白菜收割时很便宜，但储藏到冬天就比较贵。这也是建立在“大白菜能吃”这一基础上的，这种地域和时间的差异产生的价格差都是其使用价值的变化在价格上的体现。但在 A 股市场上，破烂公司可以不断重组却很少退市，反而因为不断重组产生大量的暴富机会，于是价值和价格的关系更显得扑朔迷离。但是那种脱离价值的纯粹炒作始终无法成为市场的主导力量。20 多年的发展中，仍然有万科、云南白药、贵州茅台、格力电器等高成长典范能够真正实现价值的增长，正因为有那些榜样的存在，所以那些概念炒作才要打着“价值”的旗帜。也正因为有真正高成长公司的存在，“价值”二字才未在市场上彻底沦落。

第三节

资产收益率应该怎么算

近几年我国 GDP 年均增速一直保持在 10% 左右，但大多数人的感觉是自己反而越来越穷了。可能三年前你还经常在酒店吃饭，但现在已经很少光顾那些场所了，只因为似乎饭菜贵的已经吃不起了。而奇怪的是在这三年的时间里，你的工资收入却并没有减少！为什么会出现这样的事情呢？就因为构成这个“10%”的大部分新增产值和你没有任何关系。近几年汽车的迅速普及、建房大跃进和高铁的大量投资都带来了海量的 GDP，进入高速增长阶段的那些产业每年都会有远超 10% 的增长。正是少数行业的急速膨胀带动经济整体实现了高速增长，但大多数人却因为所在行业已经达到成熟期甚至衰退期而注定与这种高速增长无缘。那些 GDP 不会给他们带来任何收益，相反因为那些项目的运作而导致大量超额现金流入市场，反而稀释了他们原有的储蓄。比如一个人 10 年前每月 2000 多元，10 年后每月 5000 多元，表面上看是在进步，但事实上呢？折合成每年的增长率正好就是 10%，这和 GDP 的增长速度几乎是一样的，也就是说，他取得的进步实际上是大环境带来的，是所有人都能取得的平均数，是经济发展的过程中货币增加产生的自然结果而根本就不是自己在进步！

这正是让很多人睡不着觉的原因。

物价的大幅度上涨特别是房价近几年的持续飙升，让人们对于理财的需求急剧增长，大家为了财富的保值升值都在到处找项目，有些人的焦虑之情甚至可以用投资狂躁症来形容。然而，赚钱却并不是每个人都能做到的事情。“挣”字从“手”从“争”，而“赚”字却是从“贝”从“兼”，用自己的双手劳动挣钱和靠“兼”别人的“贝”来赚钱完全是

两个不同的概念。“挣”钱讲究勤劳吃苦，多劳多得。而在资本市场“赚”钱则需要的是另一个完全不同的模式。

.....

资产之间的腾挪转换可以让它们增值，地域和时间的变换也可以让财富升值，那么财富增值到底要怎么衡量呢？为了说明它们之间的转换关系，首先必须明白计量收益的不同概念：

现金存款：存款利率——存入银行的年收益率（下文的比较按1年期3.5%计算）。这是衡量其他资产质量好坏的参照基准。

房子：租售比——出租收益和卖出房子的价格比值。如果买入房子是自己住，那么自然不需要在意这个，而如果是投资买入，那么底线应该是租售比高于同期存款利率。比如1年的出租收入可以达到3.5万，而卖价是100万，那么租售比就是3.5%，在租金不变的情况下按100万买入便等于存1年定期，买进后如果房价上涨，那么卖出即可取得差价收益，如果不涨甚至下跌，那么可以出租取得租金收益，那么这时候的房价相比存款利率就是合理的，如果租售比只有3%，那么就说明房价有泡沫，这时候以投资的角度买入就不划算。这是理论上的算法，和现实情况对照就会发现，有些大城市的房产租售比不到2%却仍然会上涨，那就说明泡沫在持续扩大。

股票：市盈率——每股价格和年收益的比值。当银行存款1年期利率为3.5%时，对应的市盈率就是 $100 \div 3.5 = 28.57$ ，理论上说如果企业很稳定，那么只要市盈率低于28.57时买股票就和存1年定期是相同的，但考虑到股份公司有可能倒闭而存在的风险，人们又用股息率来衡量股票价值，即不管每股收益是多少，只管每股分红是多少。当股息率达到每年3.5%，那么就可以说买入股票和存1年定期相当了，以深赤湾A为例，假如在2003年以每股13元的价格买入1000股，10年内该股分红情况见表5。

在以上交易中，2003年花13000元买入的股票10年分红8000多元，扣税后7000多元，以单利计算的话年均收益率大约是5%，比1年期存款利息略高，如果一直不卖出，那么股息率比存银行就要好一些。但比起GDP增速却是落后的。

表 5 深赤湾 A (000022) 近 10 年分红配送列表

公告日期	分红方案（每 10 股）				
	送股（股）	转增（股）	总股数	派息（税前） （元）	实际分红总数 （元）
2012-7-12	0	0	1690	4	676
2011-7-14	0	0	1690	4.63	782.47
2010-7-29	0	0	1690	3.25	549.25
2009-7-9	0	0	1690	5	845
2008-7-17	0	0	1690	6.78	1145.82
2007-6-28	0	0	1690	5.76	973.44
2006-6-13	0	0	1690	7.47	1262.43
2005-6-29	0	3	1690	6.37	1076.53
2004-6-14	0	3	1300	4.96	644.8
2003-7-16	0	0	1000	2.88	288
				总计	8243.74 元

但是，如果按照市盈率计算，那么虽然公司并没有将所有的利润都分配给各个股东，但那些利润都变成了公司的净资产，仍然属于持股人所有，只是没有变成现金发到各人的账户上而已。从表 6 中可以看到，公司的净资产在近 10 年间有超过一倍的成长，将这一部分资产也包括进来后再做比较，那么股东的资产总量增长便是稍微高于 GDP 增速的。

表 6 深赤湾 A (000022) 近 10 年收益列表

年度财务数据						复权计算	
公告年份	送股（股）	转增（股）	每股净资产	每股收益	总股数	复权净资产	复权收益
2012	0	0	5.7	0.72	1690	9.63	1.22
2011	0	0	5.378	0.784	1690	9.09	1.33
2010	0	0	5.024	0.925	1690	8.49	1.56
2009	0	0	4.425	0.65	1690	7.48	1.1

续表

年度财务数据						复权计算	
公告年份	送股（股）	转增（股）	每股净资产	每股收益	总股数	复权净资产	复权收益
2008	0	0	4.27	0.997	1690	7.22	1.68
2007	0	0	4.011	1.03	1690	6.78	1.74
2006	0	0	3.445		1690	5.82	
2005	0	3	3.23		1690	5.46	
2004	0	3	3.17		1300	4.12	
2003	0	0	3.917		1000	3.92	

股票本源的面目也是这样的，正是这种可以不断产生收益的经营活动才体现了公司的价值，使得公司的股票也成了一种财富。不过，相比那些分红和公司资产的成长，人们更看中价格波动带来的差价收益，深赤湾 A 在近 10 年的股价走势如图 7 所示。

该图形显示，同样一家公司，既没有大的资产置换也没有什么改头换面的重组，可是价格变化却是如此剧烈！正是这种剧烈的价格波动挑动了人们快速致富的欲望，同时 A 股市场大多数的公司并不具备深赤湾 A 这样的分红能力，于是大多数的股票也便只是一个赌博的筹码。

股票还有一个很重要的指标就是市净率，就是价格和净资产的比值。在日常经营中，如果是一个杂货店，那么转让的时候基本上就是算净资产，将存货、租金、水电、税费等算清楚就可以成交了，这时候的市净率就是 1。但上市公司不然，它不仅包括了很多有形的资产，还是很多无形资产的载体，而那些无形资产可能很难计算具体的价值，所以在上市公司的交易中便存在很多溢价的情况，这时的市净率便会大于 1；而进入衰退期的公司因为净资产没什么增值潜力，又会出现折价的情况，这时的市净率便小于 1。

基金：收益率——年度收益额和本金的比值。按照近几年基金公司的表现，持有基金的人盈利的比例应该很小。生活中靠股票赚钱的人虽然不多，但还是能举出一些例子，但在基金上赚钱的人就很少见了。

债券：这一般是固定收益类产品，机构投资的更多。

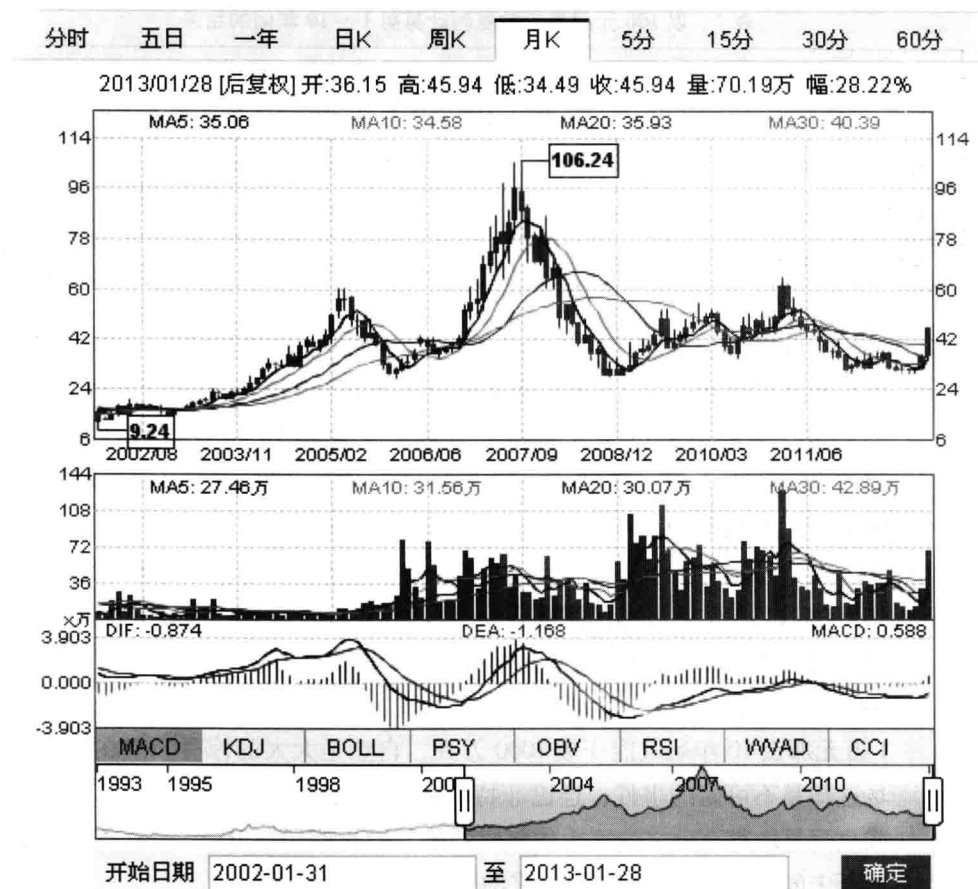


图7 深赤湾A(000022)股价走势图

以上是各种“财富”常用的收益计量单位和之间的对比，它们之间通常和“存贷款利率”比较来衡量估值高低。正因为存贷款利率的这种基准作用，所以利率才成为政府调节经济的常用工具。

在利率的计算中，又有单利和复利的区分。

单利：在约定的周期内只对本金计算利息，而对利息不再计算利息。

复利：在约定的时间段按月或年对本金和前期产生的利息一同计算利息，也就是人们常说的利滚利，在计算资产的收益率的时候人们常用1年期的复利模型，如表7所示。

散户赢家思维模式

表 7 以 100 元起步，按复利计算第 1～10 年间的结果

年增长率	起点	第 1～10 年各年份的本利总额									
		1 年	2 年	3 年	4 年	5 年	6 年	7 年	8 年	9 年	10 年
10%	100	110	121	133	146	161	177	195	214	236	259
20%	100	120	144	173	207	249	299	358	430	516	619
30%	100	130	169	220	286	371	483	627	816	1060	1379

时间越长，复利的威力越大，一两年的时间单利和复利差别不大，但如果将时间延长到 10 年，那么差别会非常巨大。从表 7 中可以看出，如果 100 元的本金按 30% 的成长计算，按复利 10 年后本利总额就是 1379 元；而按单利计算的话，10 年后只有 $100 + 100 \times 0.3 \times 10 = 400$ 元。两者产生的利润相差 4 倍之多，这就是复利的威力。

这也是很多传销机构忽悠人常用的算法。他们会告诉你当成长速度达到 100% 时，10 年后的结果将是让人无比激动的惊喜！从数学的角度来说，这个算法当然是对的，按每年 100% 的速度，那么 10 年就能取得超过 1000 倍的增长（ $1 \times 2 \times 2 \times 2 \times 2 \times 2 \times 2 \times 2 \times 2 \times 2 = 1024$ ），如果能投入 1 万元那么 10 年后就能变成 1000 万元，自然是大大的惊喜。但在资本市场这却是不可能的事件，连巴菲特、索罗斯之类的顶级大师，在 30 多年间也只是取得百分之二三十的年收益率，能长期保持 100% 的收益率真是闻所未闻。而且，复利颠倒过来的时候同样威力惊人！

如果你仍然能保持原来的成长速度，那自然又是一个丰收的 10 年。可如果从第 11 年开始你遭遇了连续的 10 年亏损，那么结果并不是回到 100 元的起点，而是一个更低的位置，如表 8 所示。

表 8 如果从第 11 年开始亏损，相同幅度下按复利计算第 11～20 年间的结果

年增长率	起点	年份									
		1 年	2 年	3 年	4 年	5 年	6 年	7 年	8 年	9 年	10 年
-10%	259	233	210	189	170	153	138	124	112	100	90
-20%	619	495	396	317	254	203	162	130	104	83	66
-30%	1379	965	676	473	331	232	162	114	79	56	39

现实中当然很少发生连续 10 年的趋势，但这种算法却仍然能够说明：复利的威力在下跌的时候更加可怕。如果价格下跌 50%，那么上涨便需要 100% 才能回到原来的位置！从表 8 中可以看到，当你以 30% 复利增长 10 年时，100 元变成了 1379 元。再然后以 30% 的复利下跌 10 年，这时候并不是回到 100 元的起点，而是只剩下 39 元了。只是侥幸心理下，人们总是习惯于正方向算复利，但结果却恰恰相反，现实中发生的事情往往是负的复利发生在了散户的身上。他们为别人提供了复利，而不是自己享有了复利。

通过以上比较就会发现，资产的各种形态既相对独立又通过货币而互相关联，逐渐富裕起来的人们手里越来越多的闲钱变成炒家手里的武器在到处兴风作浪，这才推动各种市场波澜起伏动荡不断。资本的逐利属性决定了它们会自发的由收益率低的资产流向收益率高的资产，而正是这种流动的规模和时间构成了市场的节奏。

世界潮流，浩浩荡荡，顺之者昌，逆之者亡。

不管是战争年代的大世界还是和平年代的小市场，个人都很难主导其中的趋势。而只能选择自己的立场，把握了这种节奏你便能成为赢家，而违逆了这种节奏你便会成为输家。因为觉得成功的不够快，得到的不够多，才使得各种急功近利投机取巧的营生持续繁荣。大家都想在这个资本的激荡过程中兼并别人的钱钞，但丛林法则的残酷注定了大多数人都只会成为别人的猎物。

第四节

散户是最积极的做多力量

一直以来，散户中的死多头都是最多的，还有高位炒新的群体，他们向来遭人鄙视，不管是市场中的投资者还是市场外的旁观者，都将他们说成好逸恶劳靠侥幸投机的赌徒。从食物链的角度来说，正是他们为其他参与者提供了源源不断的利润；可从知恩图报的角度来说，他们却很少得到赢家的感激，大多数散户不但没完没了地亏钱还被人说成傻瓜笨蛋！

这种情况现在是这样，以后也必将仍然如此！

资本的使用效率决定了他们完全不同的投资方向。散户、基金券商等机构、上市公司大股东，对这三者对比就会发现，他们对收益率的要求差别非常巨大，于是也便决定了对同样的估值会采取完全不同的态度。三者当中散户为收益率设置的对比基准是各路资金中最低的，他们只能和银行存款利率来对比，甚至有些人会拿活期存款的利率作为比较基准。这种情况下二三十倍的市盈率往往在散户眼里已经具有了投资价值。而机构则不然，他们本身的资金成本要比散户高得多，如果运作的资金中包括贷款，那么对收益率的要求最少就要高于贷款利率，这时只要高于15倍的市盈率就已经没什么投资价值了。再看大小非为代表的产业资本，他们本身就是GDP的产生者，而近几年GDP的增速一直在10%左右，那么对他们来说10倍市盈率以上的资产便都没有任何吸引力。

之所以全流通以来大小非争相出逃，虽然偶尔在市场极度低迷的时候有小部分公司出现增持。但大的趋势来说他们一直处于净减持状态，这并不完全因为其成本的低廉，就是成本再低，但只要估值有吸引力他

们仍然会选择持有，但市场却给了他们超出预期数倍的价格，这要是还不减持那真是天理难容了。

同时，散户的投资渠道是最狭窄的，如果只有一点儿小钱，那么除了存银行外最方便的就是买入股票和基金。种种因素一起决定了散户一直是市场中最积极的做多力量。只是几经折腾亏损太大才将他们逼出了市场，可是就算暂时性地退出了但再次冲进去的欲望却丝毫不会减退，不管被货币贬值逼得走投无路还是心存侥幸期待着快速致富，他们都会一茬儿接一茬儿地冲进去，去重复那个已经发生过无数次的悲喜剧。

前文中说过，散户是各路资金里最活跃的群体，就因为他们对价格最敏感，但是当大势下跌时，最输不起的也是散户。硬抗着不出局的死多头使用最多的理由就是“估值这么低，我就不信它能跌到哪里去！”但实际上当你将眼光离开那个个股，去看整个市场时就会发现，比它估值更低的股票都有很多，而且仍然可能跌跌不休。这时候的“估值低”实际上仅仅只是散户从自己的对比基准来衡量的结果，而从金融资本和产业资本的角度来说，你认为是低估其实一点儿也不低。从投机的角度来看，价值只是用来解释价格的一个借口而已，并不是价格的决定因素，大家都知道有些股票价格波动非常大而事实上企业本身没有任何变化，在娱乐圈里名气最大人气最旺的不一定是实力最强的，很多当红明星其实长相和能力都很一般，从全国来说比她们漂亮和更有才气的大有人在，但走红的却并不是他们，这就是市场。价格体现的并不是价值，而只是其背后的商业运作。

散户喜欢买入那些“低估”的股票，除了不知道其低估的根源外，还有“是非”观念下同情弱者支持正义的理想主义在其中。股价的上涨需要真金白银的资金去堆积，有人拉升那一定是有相应的人会获利，比如基金拉升可能是为了年报漂亮做业绩，大股东拉高可能是想以后搞增发，大小非制造故事可能是为了方便自己高价出局，总之在这个市场中各人的利益绝不会相同，也便决定了他们的立场也完全不同。

金融资本决定趋势，产业资本决定估值。

这种逻辑在全流通的市场条件下已经成为事实了。产业资本的估值逻辑和散户是完全不一样的，要在股市立足，散户必须学会从第三者的角度看市场，否则将永远走不出自我的小圈子。

第五节

成本是自我的核心内容

散户通常都是单兵作战，要么就是自己一个人蒙头苦思，要么就是平常要好的几个朋友在一起讨论，但局限于认识水平可能仅仅只是比较一下收益情况，然后感慨一大堆，但真知灼见却一句都没有，总是在意义层面绕圈子。盈利了，就是我占了市场的便宜；亏损了，就是市场占了我的便宜，而不管是盈利还是亏损，都是对比成本来说的。以成本为中心线，我在成本之上便是赢了，我在成本之下便是输了，于是“成本”便成了衡量操作结果的核心要素。

成本在一般的生意中都按金额计算就可以了，但在股市却还要多一层计算，那就是要考虑和市场的相对位置，到底是超越大盘还是落后大盘。为了描述方便，我们姑且定义两个概念，一个叫绝对成本，一个叫相对成本。

绝对成本：就是入市金额多少。比如：假设在指数 2000 点时以 20 万起步进入市场，那么你的绝对成本就是 20 万。如果一年后指数上涨到了 2500 点，而你的现金加股票市值达到了 22 万，那么按照绝对成本算就是盈利 2 万。

相对成本：指进入市场时和指数的相对位置。比如：仍然在指数 2000 点时以 20 万入市，那么你的相对成本可以理解成 100（20 万资金和指数 2000 点之比值）。当一年后指数变成 2500 点，而你的现金加股票市值是 22 万，那么这时你的相对业绩就是 88（ $220000 \div 2500 = 88$ ）。

在这两种不同的计算方法中，如果按绝对成本计算，你盈利了，数额是 2 万元。但如果按照相对成本核算，你却是亏损的，刚入市的时候是 100 而一年以后变成了 88。这就意味着你落后于指数 12%！按照绝对

成本的算法，计算盈亏就是简单地看自己的市值增加了还是减少了，至于在市场中的相对成绩就不需要理会了。这也是大多数人的做法。而按照相对成本的算法，你就能了解自己的操作到底是领先于平均数还是落后于平均数的，如果你达不到领先平均数，那么长时间操作下去肯定将被划入亏损者的行列。

按照两种不同的算法，一次投资活动的过程也是不同的。按照绝对成本的算法，那么买入—上涨—卖出，经过这三个步骤一次交易就算结束了，卖出的时候就已经可以评价投资活动的成果了，上涨了2万元，那就说明自己赚了，至于指数在什么位置可以不用理会。但按照相对成本的算法，如果要实现2万元的盈利，还要增加一个环节：这时一次完整的交易活动应该是四个环节：买入—上涨—卖出一下跌。只有当指数又跌回2000点，这时候你的市值和指数相比才是盈利的。

市场会不停的发展，这是一个事实，20多年的时间市值已经达到了20多万亿，以后达到30万亿、50万亿甚至上百万亿的市值也不出奇，因为会不断地有新的资产被装到这个市场中来。大公司整体上市、新公司IPO、老公司没完没了地增发，这都会不断地撑大总盘子，就算散户的参与程度真的越来越低，但市场仍然会不断变大。

市场规模越来越大，但散户中的大多数一直在亏损，这也是事实。都说散户只有10%的人是赢家，其他人都是输家，那么毫无疑问不能领先指数的人是在输家行列的。如果你和指数持平，比如指数从2000点上涨到了2500点，你的市值也从20万涨到了25万，那么你只是没有被指数甩掉而已，按照相对成本的算法，其实这时候你没有盈利。这么算似乎是在玩数字游戏，但将时间段拉长来看这又是真实的。那些能够盈利的人无不是大幅度领先指数的人，可能在某些时间段是落后指数的，但总的来说要成为赢家就必须超越指数。其实这和通货膨胀的道理是一样的，假如你的20万刚开始的时候买入了200手股票，等上涨到2500点时虽然市值增加了25%，但你的股票数量还是200手，在整个市场中的份额没有任何提高，你的市值上涨只是因为股市中发生通货膨胀了而已。市场规模越来越大的过程中，如果你的份额不出现提高，那就等于相对权重在下降。当一个牛熊转换的周期结束后，你是随着行情的演变坐了一回过山车，还是脱颖而出超越指数，将完全决定你在市场中的地

●……散户赢家思维模式——

位是提升了还是下降了，如果原地踏步甚至下降，那么长此以往出现亏损也就是必然的结果。

散户中的大多数都是兼职股民，所以不可避免地会不断面对两种思维模式的碰撞。日常工作中的各项指标都可能是很明确的和静态的，平常做什么工作、完成的工作怎样评价好坏、每个月结束拿到多少报酬，这些都是可预见，也是很明确的，这种习惯和上述的绝对成本计量方法是一脉相承的，于是进入股市的时候自然而然便会套用绝对成本衡量自己的操作，而这从实质上来说却是套在自己头上的枷锁。

每一种工作背后需要的价值观都是不一样的，比如一般企业中的生产管理和产品设计这两种工作：生产管理强调的是控制，从人员、设备、原料、工作方法、环境等要素出发，每一个项目都要有明确的计划，然后认真落实才能得到想要的结果。而产品设计则强调的是创新，造型、色彩运用、功能等方面无不要求推陈出新。这两种工作相比较，生产管理要求收的拢、控制得住局面，而产品设计要求放得开、能搞出新东西。无疑两种工作需要配套的价值观和方法都是不相同的，所以一般企业都是不同的团队分别担负这两种工作。如果同一个人既要管理生产、又要设计产品，那就要求他要不断在两种思维模式中变换，显然这对一般人来说是很难做到的事情。

股票市场中的散户无疑也面对着两种完全不同的工作，两种工作的价值观冲突同样一直存在。一方面是相对稳定的日常工作，另一方面却参与到了风云激荡的资本市场，这种内心冲突对人的考验并不是所有人都能承受的。

股市的大幅波动必然会反映到散户的市值上，也许一天的波动就会超过一个月的工资，这种情况下就必须要有习惯动荡，建立一种动态的资产观，将基准参照物不要再固定在现金上，这样你才能避免市值动荡对心灵的冲撞，才能在这个兵法的世界里保持一颗清醒的平常心。

第四章 散户看经济

在成熟市场国家，股市常常被说成经济的晴雨表，而且从时间上来说股市往往能提前反映经济动向。但在中国却完全不是这样，股市的“关键词”中很少能将经济基本面排进前三名。就是因为股市中总有分量更重的货币政策影响，那些政策对资金流向的影响力度之大是经济的基本面完全不能相比的。于是，经济基本面对股市的影响也仅仅局限在板块上，而不是大趋势上。

第一节

股市不是经济的晴雨表

股市的发展脉络和经济走向遵循着完全不同的逻辑。资金流入，股市上涨，资金出逃股市下跌，20多年的历史一直如此，国企主导的A股市场以后也不会有什么本质变化。经济 and 股市，这两个领域的影响因素几乎完全不同，根本就没有互相挂钩的逻辑基础。于是根据经济形势判断股市走向就成了生搬硬套，和来自成熟市场的技术理论一样，它们产生的前提条件和中国股市完全不同，于是得出的结论也便和中国的实情相去甚远。

图8 为上证指数2003~2012年度走势图。

近10年的时间里，经济每年都在高速发展，2002年的GDP总额仅为12万亿元人民币，而经过10年的发展到2012年末则超过了50万亿的规模，10年的时间增长了4倍多。但代表了资产价格的股票指数却在新一轮超级过山车后回到了2000点。两者之间的背离程度触目惊心。从图中可以看出，上证指数的运行趋势和经济增长完全没有关系，只是那些热点产业在板块表现上要比指数好一些，仅此而已。

总体上来说，经济是高速发展还是低位徘徊并不会决定股市的方向，这在过去的20多年一直是这样。全流通以后，股市和经济的相关性比以前强了很多，但国企一家独大的格局并未改变，同时重融资轻回报的本质也没有什么大的改变，所以股市和经济的关联性虽然前所未有的加强了，但本质上仍然是个政策市。

虽然经济总量的增长并不会促使股市上涨，但结构上的变化仍然在股市上有清晰的体现。以电视机为例：电视机作为一种主流消费品在19世纪八九十年代迅速普及，那时候的电视机厂家也大都取得高速增

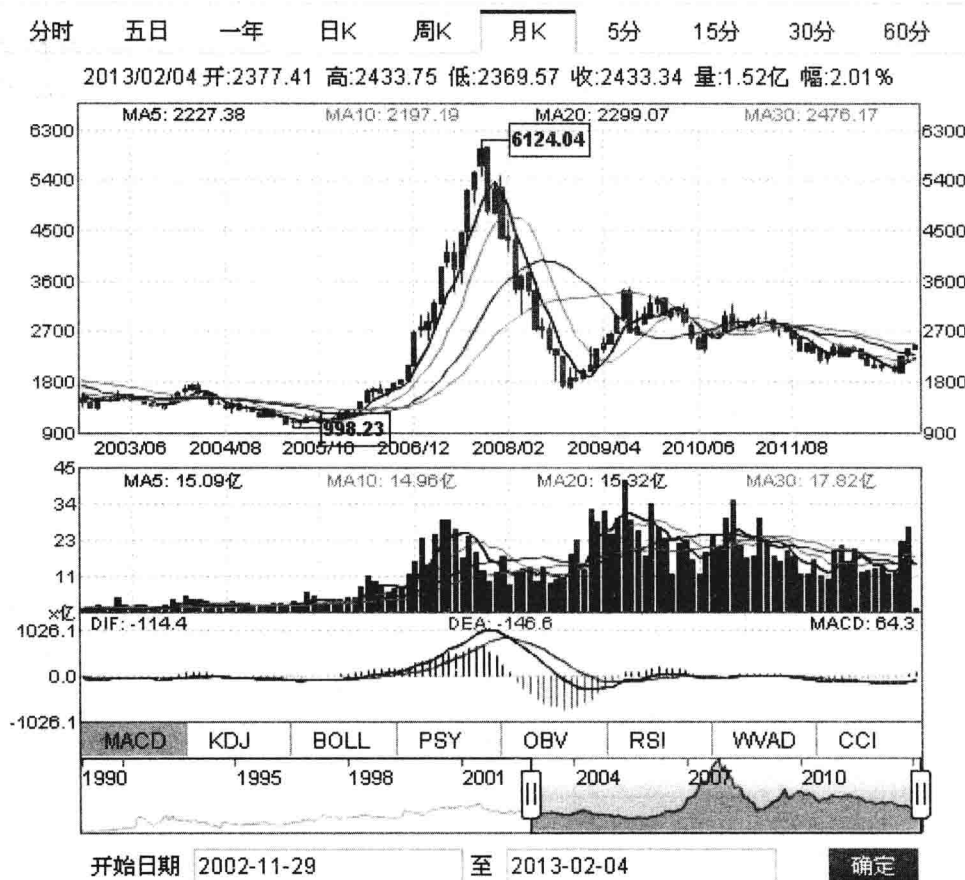


图8 2003~2012年上证指数月K线走势图

长,四川长虹、康佳电子等电视机企业都是当时著名的绩优高成长股,但后来互联网的崛起提供了另一个强大的娱乐和资讯平台。于是电视机企业不可避免地走向了没落。

以四川长虹(600839)为例。

从表9可以看出,四川长虹在1994~1998年间连年高比例送转,同期业绩也非常优秀。但随后各厂家为了争夺市场份额而爆发了惨烈的价格大战。从1996年开始的大降价在随后的几年中一发不可收拾,将一线二线品牌全部卷入了其中,长达多年的降价战比的已经不是技术质量之类的东西,而是看谁对伤害的耐力最高。当如火如荼的倾销进行了数

表 9 四川长虹历年分配

公告日期	分红方案（每 10 股）			除权除息日
	送股（股）	转增（股）	派息（税前）（元）	
2012-4-18	0	0	0	——
2011-6-20	0	2.5	0	2011-6-24
2010-6-22	0	5	0	2010-6-28
2009-7-8	0	0	0.5	2009-7-14
2008-6-4	0	0	0.8	2008-6-11
2007-6-25	0	0	0.7	2007-7-2
2006-4-18	0	0	0	——
2005-6-30	0	0	0	——
1998-8-5	3	0	5.8	1998-8-10
1997-5-19	6	0	0	1997-5-26
1996-6-29	6	0	0	1996-7-3
1995-8-16	7	0	1	1995-8-21
1994-6-4	2	0	12	1994-6-13

年之后，大家才发现价格大战没有赢家，一方面使得市场迅速饱和，另一方面让各厂家的研发能力停滞不前。大家都追求更便宜，于是电视机行业也和很多劳动密集型产业一样被做烂了。当大家感觉前途渺茫打算坐下来商谈行业自律的时候，彩电行业也已经走过了它的发展高峰期。

产生于 20 世纪末的互联网，它和电视机完全不同的是，网络上不但有海量的资讯还能双向交流实现互动，电视能实现的功能网络上同样可以实现，而网络能实现的功能电视却望尘莫及，于是电视机作为主流消费品的地位迅速下降，很多年轻人甚至从不看电视。这时各个厂家才无可奈何地发现，他们之间轰轰烈烈长达数年的内战，取得的最大成果就是把洋品牌的电视机挤出了中国市场，而同时他们自己却也历史性地步入了暮年。从二级市场的股票价格上来看，长虹在 1998 年创出新高

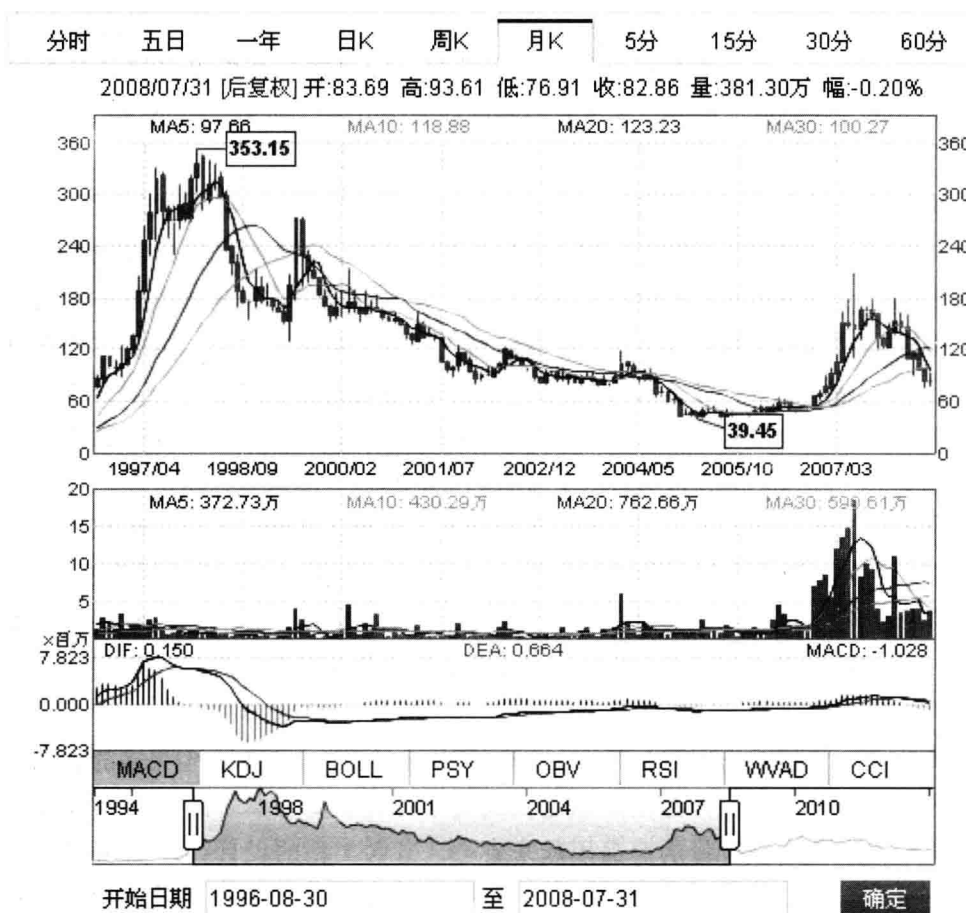


图9 四川长虹(600839)月K线走势图

后便一路下行,2007年指数超过6000点高位时也仅仅只是回升到最高点的一半(图9)。

长虹的发展过程中,每一个阶段都和消费大周期息息相关,而这仅仅只是众多企业的一个缩影。从成功走向衰落的过程完全属于“时势造英雄”使然。水泥、钢铁、煤炭、证券等行业之所以被称为周期性行业,就是因为和经济结构的变化及消费结构的变化息息相关,如果不能从一个更大的层面看待这些公司,势必将陷入一叶障目、不见泰山的困局。一家公司的估值绝不是一成不变的,而是会随着经济结构的变化不停变化。

●……散户赢家思维模式———●

在股市当中,有很多散户之所以能够长期持股,就是因为被套住了,而不是因为看好公司的发展前景。股票拿在手里仅仅只是在等解套,但如果拿在手里的不是可持续发展的公司,而只是一个“过去式”的企业,那解套将只是一相情愿的幻想。

国家近年来一直在强调经济转型,一直在推动由外延式增长向内涵式增长过渡,但没有原创注定缺乏高成长的长久动力,现阶段大多数的进步和突破都只是填补了国内空白。日本的经济几十年的原地踏步说明科技进步的难度有多高,到目前为止 A 股市场的上市公司大多数依靠国内市场成长,虽然出口也是拉动经济发展的最大动力之一,但 A 股上市公司中很少有靠国际市场发展起来的。就算有一些占领国外市场的公司,也无不是靠低廉的人工成本和长时间加班的方式在拼成本,挣几个辛苦钱而已。我们的出口产品为什么具有价格优势?和发达国家相比国内的企业减少了很多劳动保护的投入,环境治理的投入也是能省就省,而员工的家庭和感情生活更是被大量的加班挤占,所有这些都是以环境污染和员工生活质量及身体健康的下降为代价的。这种发展模式已经让中国在环境上达到了一个极限。

中国成为世界工厂让很多唯 GDP 论者骄傲了起来,但更多的有识之士却为我们的产品附加值之低而忧心忡忡。商誉卓著的品牌用起来放心,高科技含量的产品用起来省心,富含文化的设计让产品用起来舒心。这些都是在满足基本需求后的附加价值,不管是欧美的成功企业还是国内的顶尖公司,它们都能享有这种高附加值带来的高利润,而国内很多企业仍在靠拼成本和拼时间苦苦挣扎。在可以享有这种高附加值的企业中,大多都具备系统而优秀的企业文化,联想、海尔等成功企业不仅为人们提供品质稳定的产品和服务,也能让客户感受到自成一体的企业文化和精神理念。但这种企业在国内凤毛麟角,大多数的企业只能提供产品,却无法让人在产品以外仍能感受到企业的存在,这并不仅仅只是广告的作用,而是那些企业确实不仅提供产品给市场,而且还提供文化给社会。美国的很多企业文化甚至可以进入社会的主体文化,影响着无数人的生活。技术可以花钱引进,品牌知名度可以靠广告建立,但唯独企业文化只能靠企业自身的长期积淀形成。

人口总量的增长和城镇化率的提高在未来 10 年仍然是基本趋势,

这就决定了外延式发展仍然是主要的模式，政府几十年前就说不能走西方先污染后治理的老路，而实际上亦步亦趋早就走上了这条老路，而且比欧美的污染更加严重。消费需求的持续增长和环境急剧恶化之间的矛盾必须调和，所以新能源、绿色环保、减排治污等势必将成为长期的产业热点。从人口结构的变化来说，未富先老的情况在未来数年将越来越突出，总量人口在增加而劳动人口却在减少，这种情况自新中国成立以来也是从未出现过的，新的人口结构势必伴随着新的消费特点。例如，80后因为计划生育的原因大多是独生子女，和70后相比数量突然减少了很多。当70后长大进入婚育高峰期的时候，小孩子数量和原来一样基本是平稳增长的。但是当70后的生育高峰过去，80后进入婚育高峰时你会发现，小孩子突然减少了很多。据报载，近10年全国的小学校减少了一半。10年减少一半！这个变化是非常惊人的，而出现这个变化的主要原因就是小孩子数量的减少和城镇化过程中的人口集中使然。未来老年人比例的增加也必将在消费市场中得到体现，这同样意味消费结构将出现相应变化。

房地产市场的发展同样是群体消费行为的结果体现。贷款买房是很困扰人的一个问题，如果不贷吧，似乎一辈子都买不起房子；如果贷吧，又真的让房子绑架了自己的生活。供一所房子一般都要10~20年才能供完，有些甚至要30年的时间，这一段时间基本上都是一个人最有创造性的年龄段。但是因为要还房贷，这种情况下一个人便只能将“有稳定的收入”这种需求放在首位。这时，创造性和灵活性便受到了很大的禁锢。对年轻人来说，这个目标似乎太局限了。如果没有这个枷锁，那么一个人便可以有更大的自由度去规划未来，也可以更远地放飞自己的理想。但有了“供房”这件事后，一个人可能就失去幻想的本领了。不过，有一个大家都耳熟能详的故事解决了很多人的困惑：一个中国老太太和一个美国老太太在天堂相遇。中国老太太说：“我攒了半辈子的钱，晚年终于买了一套大房子。”美国老太太说：“我住了半辈子的大房子，临终前终于还清了全部贷款。”两个人的观念不同生活质量也完全不同。今天花明天的钱，这已经是非常普遍的消费习惯了，可对大多数家庭来说，房子毕竟是牵涉几十年的大事，所以纠结也实属应该。但近10年房子的价格持续上涨，让早期贷款买房的人着实惊喜了一把，

自己总算有一种可以跑赢 CPI 的资产了。这让曾经犹豫不决而错过了房产大涨价的人后悔不已，也更加坚定了人们贷款买房的决心，于是近几年大量的资金流入了房地产市场。

衣、食、住、行，这四个字不仅是日常生活的基本内容，也是大多数家庭的消费次序。不愁穿衣吃饭问题以后，紧接着就要拥有自己的住房，于是轰轰烈烈地买房热潮掀起来了，拥有稳定的住房后，车子又进入了普及阶段。在 CPI 的计算标的中，房子并没有包含进去，据说是因为房子并不是单纯的消费品，而是具有很多投资品的属性。可是在实际生活当中，只买一套房的人却很难从投资的角度看待房子，就算房价在上涨，可是带给大多数人的并不是真实的财产增加，而只是开销进一步增长。当房价进入下降周期后人们就会发现，高高在上的房价只是让人曾经富裕过，而且仅仅只是感觉上。但是对企业的一部分先富起来的人来说，房子确实是个投资品，这些年很多公司都在想方设法地插足房地产市场，无不想在民众的买房热潮中分一杯羹。房子之所以成了支柱产业，固然有其对其他行业的巨大带动作用，比如带动水泥、钢铁、玻璃、家具、电器等其他很多行业同步发展，但同时也是地方政府对土地财政的依赖使然。那么，是不是房子真的适合普通老百姓再去投资呢？

一个行业的产生和发展背后不仅有消费需求的支撑，还和产品的生命周期密切相关。商品房的使用寿命最长可以达到 70 年，那么在第一批商品房产生以来，理论上要经过 70 年才会出现一个完整的产品组合。就像人口结构一样，既有小孩子，也有中年人和老人，这才是一个完整的人口群落。而中国的房地产市场则不是这样，改革开放以来仅 30 多年，最早的商品房到现在也仅到中年，还没有构成一个完整的产品循环。中国目前发展速度较快，一般 20 多年的房子就被拆掉了，甚至很多 10 来年的房子都被拆迁重建了，于是二手市场上人们买房的时候基本上不会考虑使用年限。房价高企和这种不完整的产品组合也是有很大关系的。试想，如果一套房子已经 60 年了，剩下来的使用年限还不到 10 年，那它在二手市场的价格又将会怎么样呢？产品本身才走到生命周期的中年，这也是房价一直上涨的最大原因之一。但是，中年期就像圆拱桥的中间一样，当到达中间后再往前走就是下坡路了，这个上涨因素在以后已经不存在了。如果买房子是为了自己住，那么这个问题就不是

很重要，但如果买房是为了投资，无疑最佳时段已经过去了。

曾经在很长时间股票市场和房地产市场处在跷跷板的两端，房地产市场风生水起，自然吸引了大批资金入注，对个人来说，近年来更是越富裕越往房市中扎堆，穷人才纠缠在股市和基金中苦苦挣扎。投资房地产的人普遍赚钱，而投资股票的人普遍亏损，更让大批散户追悔不已。可是事已至此，如果再将房地产当成翻盘的另一个赌局，那将很可能陷入两面挨耳光的窘迫境地。

第二节

外延式增长的板块特征

如果将一种消费品的市场容量分成两部分，存量更新算一部分，增量算一部分。那么我们将会看到，那些靠存量更新维持业绩的公司很难取得大的发展。仍以电视机为例，一般的电视机使用年限是10年，那么在这个行业兴起之初就不会有旧货报废，而买电视机的用户都是第一次购买，这个阶段的市场需求都是增量；当普及到一定阶段后有人开始淘汰旧的更换新的了，这时候购买情况就有两种，即有增量也有存量更新；再普及一段时间，当家家户户都有电视机以后，基本上新增的数量就很少了，而大多数的销售都是靠更新换代。当一种产品进入到这个阶段以后，便很难产生持续高速增长的企业了。过去的电视机是这样，后来的手机、电脑同样走过了这样的历程。那些曾经耀眼一时的企业家大都是跟随着行业的辉煌而崛起，然后又跟着行业的没落而一起淡出公众的视野。

生活用品是这样，生产设备依然如此，机械、五金、电子制品、玻璃等行业仍然遵循这样的逻辑。以后的汽车、房地产同样无法避免。

无疑大多数的公司和企业能够成长起来都是“时势造英雄”的结果。正因为这一点，所以选错行业不管是在实体经济还是股票市场都是很难取得好成绩的。

研究一些企业成长的历程就会发现，能给股东最高回报的时候就是增量扩大最迅猛的时候。上市公司通过实业和资本的互动迅速扩大规模，也让跟随的散户获得超额回报。在经济大潮的滚滚洪流中，数以亿计的农村人口转化成了城市人口，而在这个转化的过程中产生了大量的消费需求。这种需求不需要什么技术含量，而是不断地重复建设即可。城市化产生的人口集中过程需要大量的基础设施和商业设施配套，而这

便给了相关企业绝佳的发展机遇，以家用电器行业为例：家用电器的普及过程具有明显的层次特征，一般家庭买入的次序大多都是电视机、洗衣机、电冰箱、空调。电视机是家庭最先买的，相关企业也是最早达到发展高峰期的，以电视机为主打产品的长虹、康佳都在十几年前就达到了发展的高峰期，和电视机的消费热潮基本同步。但 10 年前空调对一般家庭来说还是奢侈品，而近年因为气候恶化和人们收入水平的提高，空调进入了普及阶段，于是专注于空调的企业发展突飞猛进。格力电器和青岛海尔都是家电行业的一线品牌，从产品线来说，格力电器专注于空调，在目前空调的普及大潮中正处在高速成长中。二级市场上该公司的股票表现也格外耀眼，近几年股票价格上涨远超大盘指数（图 10）。

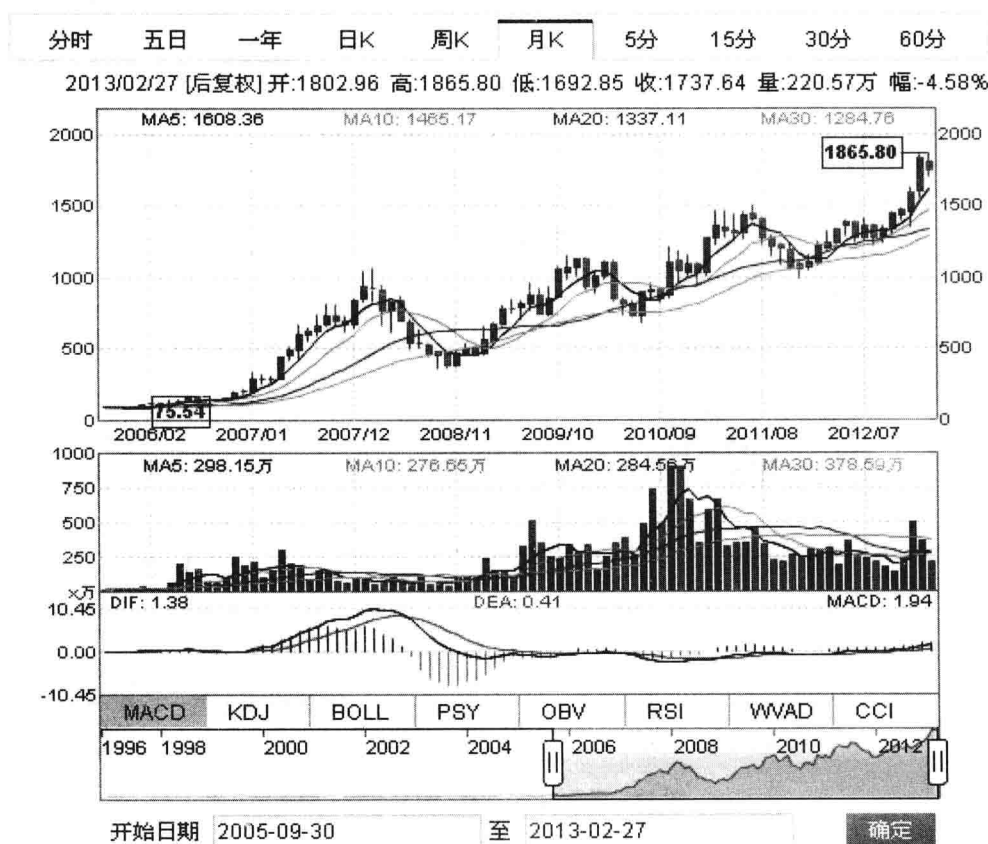


图 10 格力电器（000651）月 K 线走势图

散户赢家思维模式

而青岛海尔的产品线比格力电器要杂的多，它的业绩便被拉平了不少，二级市场上股票的表现也远没有格力电器突出（图 11）。

从图 10 和图 11 中可以看出，格力电器的股价早已经远超 2007 年大盘指数 6000 点时的高度，而青岛海尔同样已经创出新高。和电视机企业相比，空调的生产厂家近几年的表现都要突出的多，虽然不能否认企业家的作用，但从行业的角度来说，无疑是群体大众的消费行为决定着经济热点的变换，这一点以前是这样，以后也不会改变。

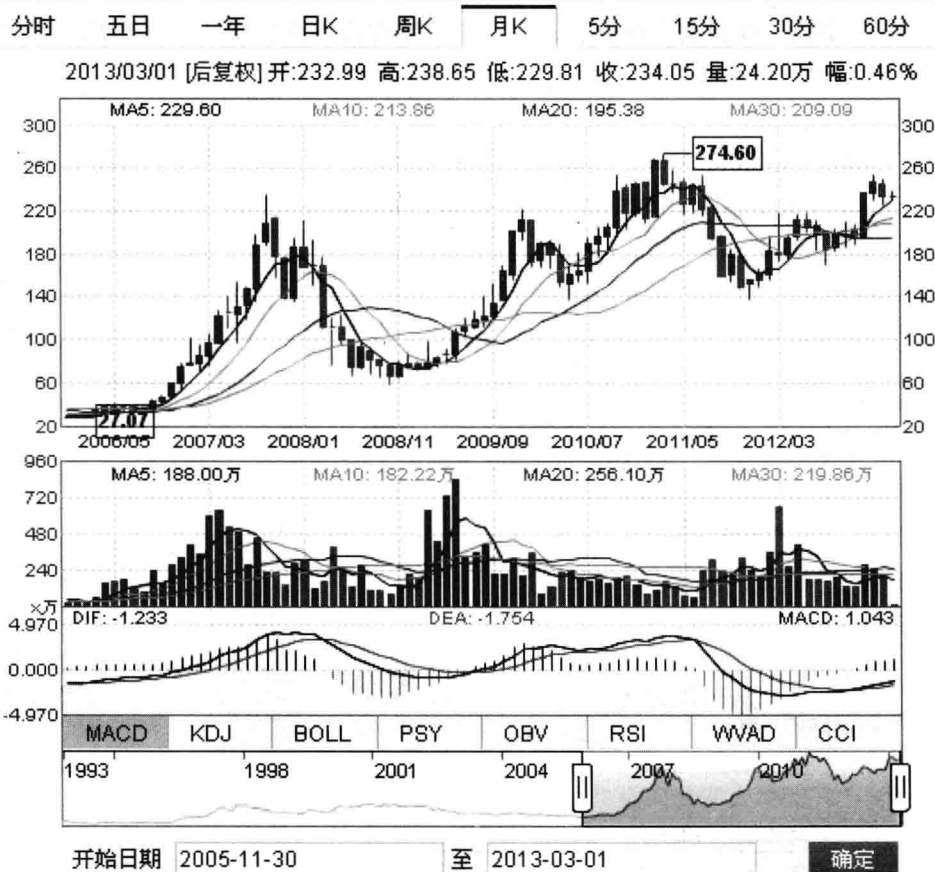


图 11 青岛海尔（600690）月 K 线走势图

对家用电器来说，电视机早就过气了，但空调消费却正处在黄金期，这就是散户需要了解的经济重点。

外延式增长的最大特征就是同质化严重。所以在这种经济阶段，选行业远比选企业重要。到目前为止，我国的世界性企业大多是靠庞大的内地市场撑起来的，石油、国家电网、大型商业银行、移动通信、钢铁、汽车这类公司，基本上都靠十几亿人口的国内大市场支撑，技术方面没什么自己的优势，在国际上来说都是粗放型发展的产物。技术水平能上台面的仅有华为、联想等有限几家，而且原创性的东西很少。

投资、消费、出口，这三个要素是近 30 年经济增长的主要动力。上市公司的增长动力同样来源于此。消费需要推动投资发展，投资发展又带动更多的消费需求，两者之间的互动一起构成了经济增长的节奏和幅度。家用电器的消费增长推动了家电企业的发展，同时对物流、销售终端的发展起到了直接的推动作用，于是政府主导的交通设施、企业主导的商铺建设一起快速发展了起来。

苏宁电器（002024）便是投资拉动的典型范例。其上市以来从成长速度上来看可谓惊世骇俗，在 2004 年以 16.33 元发行 2500 万股，那时的总股本仅 9000 多万股，但接下来的 6 年时间里迅猛扩张，经过连年高比例送转到 2010 年便接近 70 亿股，增长速度堪称奇迹。具体数据见表 10。

表 10 苏宁电器 2005～2012 年度分红记录

公告日期	分红方案（每 10 股）			除权除息日	股权登记日
	送股（股）	转增（股）	派息（元）		
2012-5-25	0	0	1.5	2012-5-31	2012-5-30
2011-5-5	0	0	1	2011-5-11	2011-5-10
2010-4-9	0	5	0.5	2010-4-16	2010-4-15
2009-4-3	2	3	0.3	2009-4-10	2009-4-9
2008-9-22	0	10	1	2008-9-26	2008-9-25
2008-3-24	0	0	2	2008-3-28	2008-3-27
2007-3-31	0	10	0	2007-4-6	2007-4-5
2006-9-15	0	10	0	2006-9-21	2006-9-20
2005-10-11	0	8	0	2005-10-17	2005-10-14
2005-5-28	0	10	1	2005-6-3	2005-6-2

●...散户赢家思维模式

从表 10 的送转记录来看，如果一个散户在 2004 年苏宁上市后买入 1000 股苏宁电器，然后一直持股不动，那么历年送配后的总数便是：

2004 年末 10 转 10，总数变成 2000 股；

2005 年中期 10 转 8，总数变成 3600 股，当年股改时又有 10 送 2.5 股，于是总股数增加到 4500 股；

2006 年末再一次 10 转 10，总数达到 9000 股；

2007 年同样 10 转 10，增加到 18000 股；

2008 年再一次 10 转 10，变成 36000 股；

2009 年 10 转 3 送 2，总数变成 54000 股；

2010 年 10 转 5，总股数会达到 81000 股。

如果持股不动的话迄今为止股份数量增加 81 倍。这是现实世界中对“复利的威力”最经典的阐释！

到底是什么原因让苏宁取得了如此骄人的成就呢？统计苏宁电器的筹资情况可知，在这几年高速扩张的过程中，苏宁共 4 次增发，加上首发筹集的资金总共筹资 117 亿多元（表 11）。

表 11 苏宁电器历年增发记录

公告日期	发行价格（元）	发行数量（万股）	筹资总额（万元）
2012-7-7	12.15	38683.1	470000
2009-12-30	17.2	17762.9	305522
2008-5-22	45	5400	243000
2006-6-22	48	2500	120000

苏宁在 2004 年末净资产总额大约只有 8 亿多元，如果减掉 4 亿的首发资金，那么苏宁在上市前的净资产约为 4 亿多元。在股本迅猛扩张的同时经过 4 次增发，共吸纳了 100 多亿的现金资产，而截至 2012 年末，苏宁的净资产总额约为 280 多亿元。

从这里可以看出，苏宁的经营活动并没有让资本增值那么多。和筹集到的 100 多亿现金相比，其实际净资产增值仅有两倍多。鉴于 2012 年增发筹集的 47 亿元时日尚短还未发挥作用，那么截至 2011 年计算，则经营活动使得资产增值约 3 倍多。虽然也算非常优秀，但和二级市场上

的股本扩张速度相比明显不在同一个数量级。

为什么会这样？从增发价格和每股净资产的巨大差异可知，这只是苏宁巧妙地利用了资本市场的放大作用，将市场的筹资功能充分发挥到了极致而已。苏宁的成长就是投资推动的一个典型，在资本市场上筹集到大把现金后苏宁的门店数量急速膨胀，2011年和2012年均400家左右的门店开张营业，上市以后能从一个地区性的连锁店迅速发展成全国布局的物流平台，基本就是依靠持续的资金投入，而不是自身的滚动发展。这种持续投入会不断增厚老股东的每股净资产，所以散户的流通股同样会大幅度扩张。

在股本迅猛扩张的同时，苏宁电器在二级市场上的表现也极为抢眼。从图12可以看出，得益于公司本身的快速发展，二级市场的股价涨幅也非常巨大。

不过，虽然苏宁的发展看上去一枝独秀，但上涨的节奏仍然和大势保持同步，从K线图中可以看到，如果散户在二级市场做反趋势，那么依然会出现严重亏损。

抓螃蟹的人都知道，如果篓子里有很多只螃蟹，那就不需要盖子了。如果只有一只，那它就可能爬出去，可如果有很多只，它反而爬不出去。就因为10条腿互相牵扯，不管哪一只往上爬后面都会带上一大串，结果反而一只都爬不出来。经济发展的过程中，行业的联动性和股市中的板块效应也都是同样的道理。

各商业银行到底有没有投资价值曾经在市场上争论了很久，大家都把地方平台贷款拿出来谈事儿，说是银行的隐藏烂账太多，所以没有投资价值。可是实际上呢？隐藏烂账到底有多少谁也说不清楚，大型国有银行可能政策性烂账确实多一些，但民营商业银行的地方平台贷款比例很小，业绩连年高速增长也是货真价实的，但为什么同样估值那么低呢？其实还是板块效应在作祟，银行股因为普遍盘子太大，所以“交易”价值大大降低，同时各大银行频繁融资，所以就算业绩好到了“不好意思公布”的程度，可是大家还是更愿意用“股息率”衡量它们的价值。银行股不受市场青睐，实在是同一板块中吸血鬼兄弟太多，而不是本身没有投资价值。

股票是一种没有刚性需求的东西，不像房子，虽然很多人将房子当投

● 散户赢家思维模式

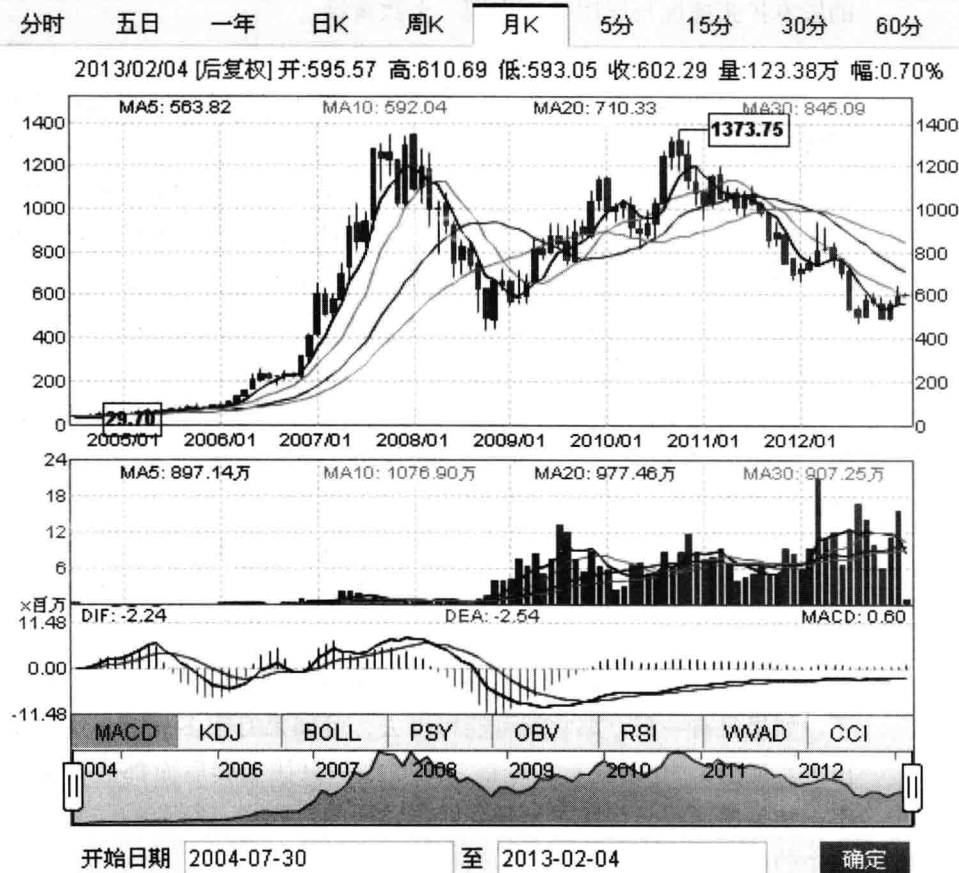


图 12 苏宁电器 (002024) 2003 ~ 2012 年股票价格 (后复权) 走势图

资品购买,但同时房子又是具有刚性需求的,所以房子就算停止了上涨步伐,但也不会像股票一样大幅度下跌,就因为绝大多数成交实际是刚性成交,就算调控措施将投机性购买限制了,但住宿需求仍然能提供大部分的购买量,这些刚性需求就足以托住价格了。而股票则不然,投资可以有很多选择,实在没有出路还可以让钱躺在银行睡大觉,就算贬值也总比亏损要来的慢。没有刚性需求的特征才让股票跌起来没完没了。

第三节

群体行为的规律性

美国心理学家亚伯拉罕·马斯洛将人的需求分为五种，分别是：生理上的需求，安全上的需求，情感和归属的需求，尊重的需求，自我实现的需求。马斯洛还对这五种需要的排列次序做了说明。按照他的理论，人首先要满足生理上的基本需求，比如呼吸、吃饭喝水、穿衣服、住房子、性生活等等；当这些基本需求满足以后又会追求安全，比如职业安全方面的劳动保护、出行方面要求有便利安全的交通工具、身体的保健、保障未来的各种保险等等，这是比生理需要高一级的需要。当安全的需要得到一定满足后又会产生情感和归属的需要，比如一个人渴望得到别人的关爱和认同，需要组织生活。而当已经得到这些后又希望得到别人的尊重。最后，一些有大追求大志向的人还会追求实现自我价值。这是最高层次的需要。

这种对需求层次的划分在很多领域被广泛应用，比如企业在对员工的管理当中，按照个人岗位区别进行待遇设计，按其需要的层次不同分别给予相应的待遇，这样能更好地激发人的主观能动性。设计产品的时候也可以按照这种划分对设计方向进行分类，按照不同的人群有针对性地进行细分产品的设计。销售工作也可以将这种需求层次套用起来，根据这种划分对各细分市场采取不同的销售策略。

这一理论的研究对象是人的群体，群体行为通常会有一定的规律性。不过，规律性往往只是表现在惯性上，而不是判断能力上。也就是说，群体行为仅仅只是能够促成潮流的形成，而这种潮流和对错没关系。

个人是很容易改变方向的，尤其是没有坚定的信念和明确的目标

● 散户赢家思维模式

时。大多数人就是这种情况，股市中的表现就是今天看多，明天看空，看见上涨就追，看见下跌就逃，小孩子一样有好处就上，没好处就躲。所以正常人都很容易陷入短线波动中频繁操作，因为情绪的干扰所以个人很容易改变方向，这只是人性，和教育程度无关。但群体则不然，群体只相信榜样的力量，个人会进行逻辑分析而群体只接受故事的启迪，所以才会有羊群效应这种现象。

从物理学理论上来说，质量越大，惯性越大。而群体行为中这种现象仍然存在，人越多趋势越难扭转，资金越大越难改变方向。正常情况下有人亏损有人赚钱，所以不存在羊群效应。但当大家都赚钱，而且长期如此时这一现象在人们的心理便被理解成一种定式，于是羊群效应便产生了。2006年的牛市中，很多基金和股票都实现了数倍的上涨，无疑那是各种政策的、资本的、经济的、人性的因素共同促成的结果，但在群众的眼中，所有的信息都被汇总成了一句话，那就是“买入基金和股票能赚钱”！这个论断在2006年一年的时间里已经得到了充分的验证，大批的榜样就生活在所有人的周围。于是才出现2007年前所未有的基金热卖潮，基金规模的突然猛增又不可避免地促成了下半年轰轰烈烈的大盘股投机狂潮。这就是群体的力量，不论对错，只听故事。

人固有的思维往往是要分“是非”的。但是羊群效应已经形成后，市场的主导力量便已经是“潮流”而不是政策或者其他经济因素了。这时候“是非”的评判对象已经不是那些上市公司，而是群体行为了。在2007年的泡沫行情中，很多机构“看空做多”。这种似乎矛盾的做法正是对“潮流和估值的矛盾”最现实的解决之道。大众的潮流就是买入，一窝蜂地买入导致大势上涨，这已经和估值没关系了，虽然种种指标都说明估值高了，但市场上涨的脚步却并不会停止。

正因为种种要素之间互相矛盾的地方太多，所以才要对关键词按照“权重”的大小排次序。当群体行为已经形成潮流的时候，潮流就是最大的关键词了。作为散户，这时候分析群体行为不是要去批判其中的非理性成分，而是要判断它们带来的资金流到底能发挥到什么程度。

这种群体行为的规律性在经济发展的过程当中也能明确地体现出来。从改革开放之初到现在，经济发展的热点也是逐步转换，逐层推进的，刚起步阶段的食物、纺织、服装等轻工业发展较快，就是人们吃饭

穿衣的群体需求集中释放的结果，而当轻工业发展到一定阶段的时候重化工业的发展速度则明显加快，这时人们的经济积累已经初步完成，于是电器类的大件消费品也开始迅速普及。

哪一种物品成为消费潮流并不仅仅取决于经济发展水平，还和一个地区的生活方式、主流观念息息相关。据说，很多人到美国的第一件事情就是先买辆二手车，就因为这个车轮上的国家城市设计就是以汽车为主导的。遍布全国四通八达的高速公路、纵横交错宽敞快捷的城市立体交通，这些设施据说给没车子的人造成了极大的困扰。所以很多人虽然没有自己的房子，但却有自己的车子。

我国城市的道路设计同样以汽车为服务主体，近些年各地轰轰烈烈的基础建设热潮都搞出来很多宽阔的高速路，还有无处不在的停车场，导致自行车、电动车一类的无污染工具彻底被边缘化了。如果骑着自行车出门，你可能连一条完整连续的自行车道都找不到，遇到红绿灯时要和汽车争道，遇到高架桥大坡度或大盘旋的设计还要长途绕道而行。好不容易骑到地方却连停放的位置都找不到，办事的时候只好随便停在路边，等你办完事情再出来时自行车可能已经不翼而飞了。硬件上没有给自行车创造任何便利条件，软件上同样如此，社会舆论也好交通法规也罢，都将汽车塑造成了一种全社会的时尚。

有一家企业在招聘中设置了一个环节，让应聘者将自己想要的东西画出来。据负责人说这本来是从咨询机构引进的一个性格测试环节，可以通过应聘者画的东西看出其性格。比如说，如果对方画了太阳、大海一类的东西，就说明性格开朗外向；如果画了房子或者城堡一类的东西，就说明冷静有条理；如果画了刀剑或者飞机大炮一类的东西，就说明好斗有冲劲。而这个测试环节进行的结果却让他们相当无语，因为几乎所有的应聘者画的都是房子和车子。有差别的仅仅是颜色、大小、摆放的位置、逼真程度等等，而内容几乎一样。也许是受“家天下”的儒家伦理的影响，也许是“有房子才有家”的广告逻辑。总之应聘者的兴趣都是房子。同时，我们骄傲的从一个“自行车王国”也变成了“车轮上的国家”，城市交通一环又一环，绿地越来越少，停车场却越来越多。对这种趋势热烈欢呼也好被逼无奈也罢，总之车子同样成了所有人的目标。

无疑测试的设计者有些浪漫主义，而应聘者却很现实，但结果千篇一律还是很让人有些吃惊。最近 10 多年的时间里房地产行业迅猛发展，汽车产销也都稳居世界首位，无疑这种局面很符合地产商和汽车厂的愿望，不管是政府主导的结果还是商家的广告宣传使然，这都成了人心所向和大势所趋。而且这个大潮流似乎已经成了群体的主流意识。

据报道，在欧洲的荷兰、丹麦等国家的有些城市，道路的设计却完全以自行车为主要对象，按照丹麦首都哥本哈根市政府的规划：“自行车高速路”将逐步主导城市交通，骑自行车的人可以在各个专用停车站喝水、休息和维护自行车。交通信号灯也会优先对待自行车而不是汽车，就算从郊区骑车前往哥本哈根市区，也能享受到更快捷、更安全的交通服务。自行车高速路的设计将加大汽车驾驶者的出行难度，而让骑自行车的人出行更便利。这样设计的目的就是促使人们改用自行车，消除汽车造成的交通拥堵，也让人们可以自由地呼吸空气。

在我国近 30 年的时间里，一直将经济摆在首位的时候，汽车自然比自行车更受管理层的青睐，就因为汽车的普及比自行车能带来更多的 GDP，于是在各地政府工作目标里，汽车这种支柱产业成了大力推广和扶持的项目。

普及汽车本来也是一件好事情，因为汽车对其他行业的拉动作用非常巨大。同时汽车消费在生活中也确实带来很多的方便。但落实到地方政府时，出台的政策明显是急功近利的，在普及汽车的同时环境投资被完全忽视了。众所周知，植物的光合作用会产生氧气，而人的各种活动都只会消耗氧气并产生二氧化碳和其他废气；汽车燃烧石油同样会消耗大量氧气，排出的二氧化碳和硫化物还会严重污染空气。如果有足够的森林覆盖，那么植物就可以对空气的这种变化起一定的平衡作用。美国和日本都是汽车消费大国，但同时他们的森林覆盖率要比我们高得多，美国的森林覆盖率超过 30%，日本更是接近 70%。这时环境的自净化功能，并不会因为汽车的增多而遭到破坏。但中国却完全不同，森林覆盖率只有 20%，而人口大量集中的中东部地区几乎没什么大面积的森林，这时候大量燃烧煤炭和石油便很容易突破空气自静化功能的极限。污染情况在森林覆盖越低的地方越严重，南部沿海地区森林覆盖比中东部地区高，虽然同样人口和汽车非常密集，但雾霾污染就要比北方轻得多，

这就已经说明了问题所在。

没有人能驾凌自然规律之上。只管自己快活不顾下一代死活的做法，已经遭到自然规律的无情惩罚了。在神州大地雾霾盖顶的时候，仍然有人在积极推动汽车下乡。那些对普及汽车不遗余力的赞美不论代表了谁的利益，都已经让全体老百姓接受了消费主义的思想。人类，个体来说，有很多特立独行之士，但群体来说，和羊群相提并论似乎并没有贬低的成分。

在国民的消费意识被充分调动起来以后，大规模的城市化开始了，工商业以前所未有的速度成长了起来，我们迅速从一个农业大国变成了工业大国。在这个转变的过程中，群体行为一直是经济热点的最大决定因素。从市场表现上来看，不管哪个行业都不是企业家在推动经济发展，而是老百姓的消费意向在决定经济动向。出色的企业家在这个过程中组织工作无疑能最大限度地提升效率和节约成本，但他们不可能在没落的行业中创办一个发展速度高于朝阳产业的公司。

以汽车为时尚还是以自行车为时尚，这就是政策引导产生的群体价值观。群体价值观的变化决定了消费热点的变化，消费热点的形成又推动着一个又一个利益链条向上下游延伸。经济结构的转变，股市热点的形成都是这种变化的自然反映。

第四节

净资产的实质

企业净资产在散户的投资中是一个非常重要的参考要素，甚至有人对破净股情有独钟，但是实际经济活动中，净资产却仅仅只是一个静态的概念，根本就不能反映企业的真实价值。散户因为专业知识的匮乏，对很多复杂的会计数据无法理解，也无法判断数据的真实性，所以在买入的时候最多的只是看市盈率和市净率。而在这两个指标当中，市净率相比要更加复杂的多，如果只是关注账面数字，势必将被导入歧途。

土地、矿产等资源是净资产中误导性最大的一块。从产权的角度来说，建国初期进行的公有制改造堪称前无古人，打土豪分田地的招牌打出来后，将土地所有权全部打散重新分配了一遍，新中国成立后又开始了所有财产的公有制改造，短短几年就将一切东西都变成了国有资产，当时全国 5 亿人口都没有私有财产。从广度和深度两个方面来说，古今中外的历史上都是非常罕见的，如此大规模的产权改造也只有当时的历史条件才能成功，对其他政权这是无法想象的。

军事上的胜利确实辉煌，但从历史上来看，不论是亚洲还是欧洲都能找到影响力相当的战例，甚至有些战例更加经典。汉武帝刘彻时代和北方的匈奴之间战火连绵，国土大大地扩展。当时的匈奴在一直战败后向西方迁徙，结果引起骨牌效应造成了欧洲历史上的第一次民族大迁移，可见当时对世界影响之大。明朝的时候全国土地面积还没有现在的一半多，满清入关直到康乾盛世，国土面积达到 1300 多万平方公里，军事的成就同样辉煌。但是清朝末年的时候，强有力的皇帝没有了，腐败的政府被迫向全世界敞开了国门，中国从此进入了从未有过的屈辱百年。鸦片、炮舰、八国联军、义和团、不平等条约……一时间各种天灾

人祸纷至沓来。当西方文化以暴力手段介入中国人的日常生活时，我们才学会了从世界的角度看自己，这时候才发现民间巷里到处充斥着腐朽的气息，女人缠足，男人吸毒，东亚病夫在全世界成了猪狗不如的贱民！汉唐时期曾经的荣耀是那么的遥远，而眼前的景象却一团黑暗！于是各个有为之士奔走呼号，抛头颅、洒热血。经过 100 多年的艰苦奋斗，终于让中华民族重新崛起于世界民族之林。但是，当中国人民解放军以摧枯拉朽之势结束了解放战争时，全世界都还没有明白中国人到底发生了什么样的变化。国内解放战争的胜利并没有让国际社会意识到中国军事能力的提升有多巨大，但是金日成却备受鼓舞，悍然向南朝鲜发起了进攻，以图武力统一朝鲜。却不料紧接着美国人来了，而且是打着联合国的旗帜来的。那些傲慢的美国佬仍然以为中国人是病夫，却在朝鲜发现在“谜一样的东方精神”鼓舞下，中国人 100 多年的软骨病似乎不可思议地痊愈了，朝鲜战争后全世界都承认了毛泽东时代的军事成就。

军事上的胜利因为朝鲜战争而具有了世界性的影响，这种影响力掩盖了很多同样毫不逊色的其他变革，而经济领域的产权改革正是其中之一。

军事行动虽然影响巨大但却并没有将全体百姓都卷入其中，而以土地改革为先导的国有化运动却将当时的 5 亿人口全部卷进去了。就算“普天之下，莫非王土；率土之滨，莫非王臣”的封建社会中，几十个朝代更迭也从未发生过全部财富都归国有的事情。世界范围内也从未闻听如此规模的先例，而建国初期却出现了。

所有权属于国家但企业却有使用权，不交租金实质上就是无偿占用了全民的资源，如果是工业用地，一旦改成商业用地或者住宅用地马上会身价百倍。正因为这一点所以占有土地多的公司实质资产要高得多。北大荒就是很极端的一个例子，上千万亩土地所有权是国家的，并没有体现在净资产中，但公司获得的收益却全靠那些土地。其他列入净资产的东西反而不赚钱。很多矿业公司同样如此，最有价值的地下资源并不在净资产列表中，账面上的资产仅仅只是一些机器、楼房、现金、存货等有形的东西，对这种公司来说，如果没有土地和矿藏，那么账面上的其他资产便是一堆破烂儿，所以市净率对这种公司就毫无意义。不过，

散户赢家思维模式

这一点是国企的专有优势，它们打着全民的幌子，实际上只占有全民资产，而收益却自己享用。民营企业就完全相反，土地要出租金，便不是资产而是成本。

在一般的工业企业中，销售额分成五份的话其中的一份是人工成本、两份是物料成本，还有一份就是地租、折旧、管理、应付政府官员等费用，剩下最后一份是毛利润。各个企业的具体数据会有出入，但能达到这个水平的基本就算经营良好了，国企在地租方面比民企节省了一大笔支出，又可以拿到很多政策性贷款，这很不公平却是现实。一旦经济波动或者金融危机爆发，最先倒闭的总是民企，这种成本上的巨大差异就是一个很重要的原因。

无形资产是容易误判的另一个重点。一种产品的价格中包含了很多要素，比如汽车：实物的部分包含铁板、发动机、轮胎、座椅等，这是有形的东西。无形的东西则包含产品风格、舒适程度、耐用程度、安全性能、路况适应性、气候适应性等等。这些无形的东西对价格的影响甚至比实物的部分还要高。对消费者来说，购买的不仅是实物商品，还有其中的技术含量和文化含量。正是这样的原因，知识产权、品牌、流通网络、政策壁垒都和创收能力息息相关，但这些东西却很难在净资产中体现。比如品牌，原料行业基本上没什么品牌价值可言，粮食、石油、布匹、钢铁、煤炭、塑料、铝材等等这些原材料，人们一般都不太在乎自己用的是哪一家的东西，于是市净率就普遍偏低。而那些品牌价值高的消费品，产品设计上的文化内涵、档次定位衍生的身份象征等虽然不在账面上体现为净资产，但却同样能创造利润，于是就可以享有较高的市净率。还有知识产权，比如云南白药的保密配方、那些历史悠久的酿酒窖都是相关企业的命脉所在，但在净资产上却同样体现不出来。

国企的土地、品牌、知识产权、各种垄断、政策壁垒、自有房产等东西会提升企业净资产，而有些项目完全相反，表面上看净资产有很多，但实际上却根本没那么多。比如产能过剩的那些行业，水泥、钢铁、电解铝等企业的净资产有很多属于设备，那些设备如果正常生产当然可以产生利润，但如果变卖的话根本就值不了什么钱。还有很多消费品的成品库存，尤其是更新换代快的电子产品，实际价值大都要低于账

面数量。很多人买入一只股票不是因为分析其前景，而是因为跌得多，是因为便宜了。这是将日常生活中捡便宜货买打折商品的习惯带到了股票市场，如果一家公司已经到了衰落期，那么它就只会越来越便宜，比如电视机企业，在互联网出现后十几年来股价越来越便宜，买入的人基本上层层被套很少有人赚钱，就是因为电视在人的生活中越来越被边缘化了。

大多数散户进入市场都只想赚取差价而不是长线持有，这其实和商贩没什么区别，做的都是倒买倒卖的事情，只不过股民倒腾的商品有些特殊，不是普通消费品而是股票。和其他倒腾日用品的商贩相比，股民之所以数量非常巨大，只是因为炒股比贩卖日用品更容易交易。倒卖一般日用品不但要投入大量的时间还要跑很多路，但炒股不需要，坐在电脑前面看着屏幕，搜集一些小道消息，了解一些股市术语，然后敲几下电脑键盘，或者打一个电话，一次交易就已经完成了。既没有奔波的劳苦，又没有琐碎的讨价还价，多舒服的事情！然而，事情真的这么简单吗？

普通商贩在做日用品生意的时候需要投入全部的时间和精力，股票投资确实不需要这样，但同时普通商贩不需要刻意研究宏观经济，也不需要研究群体心理学，更不需要分析上市公司财务指标。但所有这些却都是股票投资需要做的功课，而且只有对那些东西融会贯通才能建立自己的盈利模型。大多散户经过一两年偶然的成功就以为掌握了市场规律，一知半解就投入了自己多年的积蓄。既对自己的水平没有清醒的认识，又对买入的股票没有明确的判断。不知己又不知彼，这和盲人骑瞎马又有什么区别呢？

大家都以为自己在交易的时候做了相应的分析，但实际上那些自以为是的分析可能仅仅只是牵强附会的乱联系。

整体经济从涉及面的广度上来说要比市场宽广得多，毕竟市场只是经济的一部分。而股票市场无疑只是整个大市场的一个细分领域，但这种范围上的从属关系却并不能决定逻辑上的力量对比。A股市场20多年的发展历史表明，经济形势对股市的影响只是表现在板块热点上，从来没有决定过上涨或者下跌的趋势，这种情况全流通以后也没有改变。

如果是赌博，那么只需要了解交易规则就可以，这种时候股票只是

● 散户赢家思维模式

一个筹码，完全可以不去理会背后的公司到底怎么样。

如果是投机，那么上市公司的本质到底怎么样也不是很重要，技术面和消息面的东西才是操作的最大决定要素。

如果是投资，那就必须具备股东的心态，不管市场涨跌如何都要和大股东苦乐与共。这时，便必须了解上市公司的真面目。

企业是追逐利润的，这是所有上市公司价值观的核心。不同的只是追逐利益的方式不同，有些公司能通过自利而利他人、利社会、利国家，而有些企业的自利却损害他人利益。这种不同之处都能从企业文化上得到体现。联想集团的发展过程中，跟着柳传志的人普遍都获得了很大的成长，能够和公司的发展一起进步，这是其他大公司的老板没做到的事情。联想上市后是不是让流通股东获得了同样的机会不得而知，但柳传志的这种精神正是小股东所期待的。

作为流通股东，散户在整个上市公司的比重可能只有几万分之一，甚至几百万分之一，这个比例完全是可以忽略不计的，对上市公司根本就没任何影响。散户能决定的只是买还是不买，所以对上市公司的正确评价就是一个很重要的问题。但是，企业文化又是一个如此复杂的东西，普通散户根本就没有评价它们的视野和知识，又如何判断一家公司到底是好是坏呢？

听其言，观其行。

其实，简单一点，我们只要看看上市公司的历史记录就可以了。

第五节

企业成长与散户的追求

经济发展是在所有企业的合力推动下实现的，那么推动企业发展的核心动力又是什么呢？对上文中的家电企业来说，无疑核心动力来自于消费升级，而对苏宁电器来说，实现增长的最大动力则来自于投资扩张。如果这些高成长的核心要素还在发挥作用，那么企业维持原来的发展态势便是顺理成章的。但如果原来的推动要素消失了，那么企业发展也必将急速放缓。

和电器类公司相比，酒类公司的成长则得益于另一种动力，以贵州茅台（600519）为例：茅台集团是另一个高成长的价值典范，因为上市后恰逢熊市，价格最低的时候整个公司的市值居然和成品酒存货的总价相差无几。而大家都知道酒只会越存越香，那时候股票市场的极度低迷让大量优质资产都在以极低的价格交易，只有慧眼识珠的少数人才能坚守到云开见月。创造了财富传奇的林园正是贵州茅台坚定不移的拥趸。单纯从公司成长的角度来说，它的成长无疑是逐年上行的，如表 12 所示。

表 12 贵州茅台近 10 年分红及配送记录

公告日期	分红方案（每 10 股）			除权除息日	红股上市日
	送股（股）	转增（股）	派息（税前）（元）		
2012-6-27	0	0	39.97	2012-7-5	——
2011-6-27	1	0	23	2011-7-1	——
2010-6-29	0	0	11.85	2010-7-5	——

散户赢家思维模式

续表

公告日期	分红方案（每 10 股）			除权除息日	红股上市日
	送股（股）	转增（股）	派息（税前）（元）		
2009-6-25	0	0	11.56	2009-7-1	——
2008-6-10	0	0	8.36	2008-6-16	——
2007-7-9	0	0	7	2007-7-13	——
2006-5-22	0	0	5.91	2006-5-24	2006-5-25
2006-5-17	0	10	0	2006-5-19	2006-5-25
2006-5-15	0	0	3	2006-5-19	——
2005-7-30	0	2	5	2005-8-5	2005-8-8
2004-6-25	0	3	3	2004-7-1	2004-7-2
2003-7-8	1	0	2	2003-7-14	2003-7-15

表 13 贵州茅台各年份财务指标（未复权）

每股指标	各年份财务指标（未复权，单位：元）									
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
每股收益					3.00	4.03	4.57	5.35	8.44	12.82
每股净资产	11.37	10.60	10.79	6.25	8.72	11.91	15.33	19.49	24.07	32.89
每股现金流	3.11	2.48	3.59	2.24	1.85	5.56	4.48	6.57	9.78	11.48
每股资本公积金	6.66	4.89	3.91	1.46	1.46	1.46	1.46	1.46	1.32	1.32
每股未分配利润	2.10	2.56	3.53	3.31	5.38	8.40	11.19	14.73	19.20	

表 14 贵州茅台复权后的各年份财务指标

每股指标（元）	各年份财务指标（复权，单位：元）									
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
股本转赠	10 送 1	10 转 3	10 转 2	10 转 10					10 送 1	
每股收益					10.30	13.83	15.68	18.36	31.86	48.40
每股净资产	12.51	15.51	18.52	21.45	29.93	40.88	52.61	66.89	90.87	124.17
每股现金流	3.42	3.63	6.16	7.68	6.34	19.08	15.36	22.55	36.90	43.34
每股资本公积金	7.33	7.16	6.71	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	4.98
每股未分配利润	2.31	3.75	6.05	11.36	18.46	28.82	38.41	50.56	72.50	

从表 14 中可以看出, 贵州茅台在 2003 ~ 2012 年间的每股净资产大约增长了 10 倍 (表中的数据未计分红, 所以复权数据偏小, 如果将分红也复权进去的话会超过 10 倍)。而每年的增长比例差别并不是很大, 没有出现停滞不前或者突飞猛进的年份。如果一个散户有足够的耐心和预见能力, 从上市之初就买入, 然后一直拿着不动, 那么 10 年时间就可以取得 30 多倍的投资收益 (图 13), 这时候他就可以理直气壮地说自己是成功的价值投资者。但是, 很显然普通散户既没有这样的耐心也没有这样的远见。

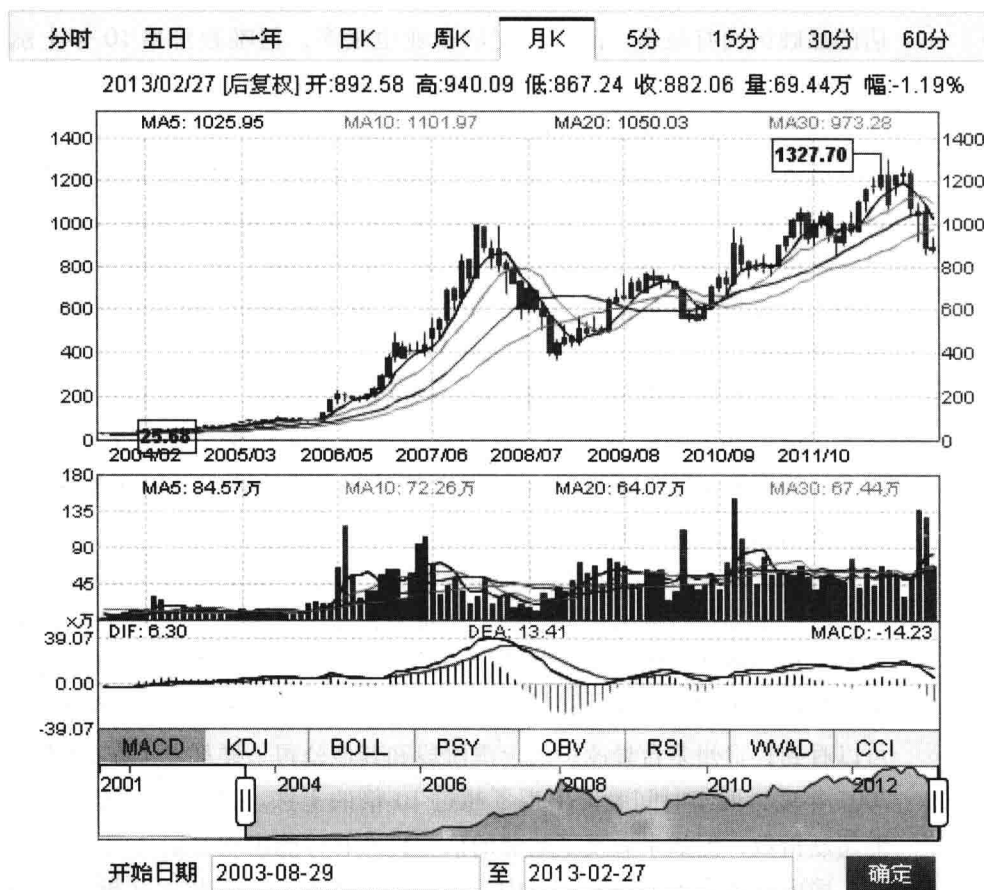


图 13 贵州茅台 (600519) 价格走势图

● 散户赢家思维模式

贵州茅台是优质企业这是不容置疑的，但能在短短的 10 年取得 30 倍的发展仍然显得匪夷所思，到底是什么原因造成的这个结果呢？

对比同类产品 10 年前的价格就会发现，同样的茅台酒，现在的价格大约是 10 年前的 10 倍！

原来如此，价格上涨才是贵州茅台 10 年 30 倍的最大推动力量。

按照《贵州日报》的文章，2003～2012 年间茅台酒的产量从 10000 吨增加到了 33000 吨，仅仅增长了 3.3 倍，按复利计算平均每年的增长幅度还不到 15%，这个增长速度并不是很突出，很多企业都可以达到。但产品价格 10 年上涨 10 倍，这一点却是一般商品很难达到的。百年老店的品牌国内有很多，品质稳定的企业也很多，但唯独价格 10 年上涨 10 倍却很难实现，毕竟酒类消费品并不是不可替代的东西，那到底是什么原因能让茅台出现这种超越常规的事情呢？

有人说本土品牌的崛起成就了“国酒”茅台，也有人说追求奢靡的社会风气成就了茅台，还有人说腐败蔓延成就了茅台。不管怎么说，产品涨价都是贵州茅台高成长的核心要素，如果剔除了这个要素，那么无疑茅台的成长速度仅仅只是年均 15%，如果价格下跌，那么业绩滑坡也就在所难免。

对大多数散户来说，公司的资产增加都是远离自己的事情，只有二级市场的价格才是最真实的。从价格图中可以看出来，贵州茅台近 10 年时间股票的复权价增长了 30 多倍，但并不是和企业成长同步发展的，而是密切跟随股指大势的。

对散户来说，二级市场的股价远比企业资产重要得多。正因为如此，所以市场运行的大趋势才决定了散户的盈亏结果。从局部来说，确实有少部分股票能够突破指数的轮回而持续上涨，但大多数公司在二级市场的股价表现却完全和大势同步，贵州茅台也不会例外，从图 13 中可以看到，贵州茅台最凌厉的上涨阶段和其他公司一样都发生在 2006～2007 年度，两年时间股价出现了超过 10 倍的上涨。其他年份虽然同样能超越指数，但如果做反了趋势的话，仍然有可能出现亏损。

国内股市发展的特殊历程中，有一小撮人得到了远超国际投资大师的平均收益率，动辄几十倍的回报确实很值得炫耀。如果在股改之前收集不能流通的国有股，等到股改之后普遍都能取得数倍甚至数十倍的收

益。从投入产出比来看，大小非、大小限，进行内幕交易的老鼠仓，还有那些上市前利用特殊身份突击入股的关系户，几乎都能在市场上取得超常的投资收益。从取得的利润率上来看，那些人都有资格对巴菲特、索罗斯等人嗤之以鼻了。因为那些号称大师的人每年只能取得 20%~30% 的收益率，这似乎平庸之极！可是当把这种收益率放在各自的背景中的时候，你会发现那些中国股市上超常的收益大多只是制度漏洞使然，而且那些制度性的机会和普通散户没有任何交集。但美国股市完全不同，那是一个充分竞争的市场，大师的操作环境和散户相比并没有明显的特殊优惠，大机构也没有出老千的便利条件。也正因为如此，他们的成就才越发显得可敬。

据说在美国市场中散户也是大部分亏损。和美国股市相比，中国股市中的散户生存条件更加恶劣。因为中国股市的参与者中有一大批的特权阶层：他们在买入的时候可以拿到比散户便宜的筹码，卖出之前可以得到内幕消息，操作的过程又能得到税费的优惠，所有这一切都给 A 股中的散户提出了更加严峻的挑战。好在市场自有其内在规律，再特殊的群体也不可能凌驾于规律之上！2001 年的“国有股市价减持”是违反市场经济的基本规律的，市场给予的回应就是无休止的下跌，如果能够认识到这一点，那就会明白经济高速发展的同时为什么股市会持续 4 年下跌，也便同时能够明白 2006 年会面临怎样的大机遇了。

市场很不公平，不公平是因为有很多人站在更高的制度起点上，这种制度性的待遇差别让散户的投资过程充满了屈辱和无奈。面对别人的财富传奇，散户只是见证人；而亏损留下的无数遗憾，散户却是当事人。这就是不公平的制度带给散户的伤害。但同时市场又很公平，公平是因为大家都要面对同样的市场规律。无休止的融资会让市场失血，市场失血会压低上市公司的整体估值，这让持股的人损失了市值，却让持币的人有机会得到地板上筹码。而这种机会的出现正是规律的作用所在，如果你抓住了这种机会，不知是否会心平气和地感谢那些曾经没完没了地再融资呢？

第六节

企业的历史表现很重要

个人之间相处的怎么样，从“喜欢、信任、责任”这三个方面就基本可以评价了，不管是恋人还是普通朋友，都可以用这三个指标来衡量。喜欢还是不喜欢往往是第一感受，这是情绪层面的，如果两个人互相喜欢，那么就进入下一个阶段，就是能不能信任的问题。这是理智方面的评判，有些人你虽然喜欢对方，但可能无法建立相互的信任关系，这个问题如果解决不了，那么两个人之间也只能是泛泛之交。只有建立了信任，然后才会进入第三个阶段，那就是相互承担责任，比如恋人之间建立家庭，朋友之间托付什么具体的事情。当然，这三者之间并不是一定要把喜欢排在前面，有些人不讨人喜欢但却很值得信任，那些耿直厚道却没情趣的家伙就是如此。

谈恋爱的两个人建立家庭，实际上就是要建立一种责任关系，意味着会发生很多具体的事情。而在这之前，必须首先考虑“喜欢、信任”这两个问题。看看周围的人群，从大多数人的实际生活来看：20多岁的年轻人大都是将“喜欢”二字放在首位的；30多岁的时候心智成熟了很多，而个人的经历又都更加复杂，于是大都在“信任”二字上纠缠不清；再年纪大一些的时候上有老下有小，重担在肩的同时又少了很多激情，厌倦了风险动荡而开始追求安全感，于是“责任”又会变成维系家庭的重点。各人的爱情之所以味道不一样，就是因为这三种东西的含量不一样。不过在这三者之间，喜欢和信任是承担责任的前提。如果不喜欢那就成了强扭的瓜，这时候就很难互相承担责任。如果缺乏信任，同床异梦而各怀私心的话，同样是无法互相承担责任的。

恋人之间是这三个问题，同事、同学、普通朋友之间同样有这些问

题，人和人之间的是是非非大多纠缠在这几点上。

两个合伙人一起成立有限责任股份公司，同样是要建立责任关系，在这种关系建立之前同样要解决“喜欢、信任”这两个问题。只不过合伙做生意的两个人之间“喜欢”的因素要淡一些，只要互相不讨厌就可以了，但“信任”却一点儿都不能少，否则两个人之间互相算计的话将是很难长期合作的。

两个人之间是这样，扩大到个人和集体之间同样如此。从投资的角度来说，买入股票实际上也是在建立一种信托责任。因为你相信能通过上市公司的发展赚到钱，所以才将钱交给它们经营。这在本质上来说同样是人跟人之间的合作，不同的只是甲方是你一个人，而乙方是一个集体。你买入股票就等于和一家公司搅和到一起去了，你的钱交出去，然后得到了股票，这等于责任信托已经建立了。而在这之前，同样应该解决两个问题：即喜欢、信任。

信任可以包含两层含义：一层是说人品值得信任，不会背叛；另一层是说能力值得信任，能够达成预期的目标。而喜欢则只是一种情绪反应，说明对方符合你的审美观。

喜欢和信任是两个完全不同的概念，这是显而易见的。因为喜欢所以信任，因为不喜欢所以不信任，这在逻辑上是不通的，但人们却常常将两者混淆在一起。比如唐僧喜欢猪八戒，不喜欢孙悟空。喜欢猪八戒所以信任猪八戒，不喜欢孙悟空于是不信任孙悟空。三打白骨精明明是真的，但唐僧就是不相信，平常化斋都是孙悟空跑路，打妖怪保护唐僧安全也是孙悟空最紧张，可唐僧就是不信任他。而猪八戒从品质到能力都是不值得信任的，唐僧被通天河的妖怪抓到水底了，猪八戒幸灾乐祸地说：“师父姓陈，名到底……”完全没将唐僧当一回事儿，能力方面更不用说，打妖怪不行，化一顿斋饭也搞不定，可唐僧还是信任他，就是因为喜欢。生活中这也不会有什么严重后果，有时候还会生出很多情趣。可是在投资过程中如果犯了这样的错误，那结果可能会血本无归。日久生情并不只是存在于人和人之间，一只股票拿久了照样会产生感情，卖掉似乎让生活中缺少了什么，而这时候当事人其实已经丧失客观性了。

一个团队，不怕外部有神一样的对手，就怕内部有杜鹃鸟一样的队

●……散户赢家思维模式———●

友。虽然在大股东眼里散户根本就不是自己的队友，但从散户的角度来说，买入股票就等于加入了一个团队，这时候保持客观清醒的头脑便尤为重要。

2000 多家上市公司中，无疑有一些认真做事的企业，它们能够将自己的心思放在企业发展上，能够通过公司业绩的提升给所有股东带来回报。对这种公司来说，所有股东都是一个利益共同体，都依托公司本身取得发展。前文中提到的苏宁电器、贵州茅台、深赤湾、格力电器，还有历年坚持分红的那些现金奶牛都是这样的公司。但同时也有很多公司并不是将小股东当成利益共同方，而只是想方设法算计散户。

TCL 公司在股票市场上的表现便是一例：早在 1993 年的时候，TCL 通讯设备股份有限公司就在深圳证券交易所挂牌上市了。这是国内通讯终端产品企业中第一家上市公司。

1997 年 TCL 集团有限公司成立。

有些消费者应该还有印象，早期的 TCL 手机造型时尚、色彩丰富，尤其在机壳上粘了很多亮晶晶的假钻石，在那时候普遍不讲究造型的手机市场独树一帜，尤其是女性用户，那些花里胡哨的外观很容易打动她们的心思，这让 TCL 手机异军突起迅速占领了很大市场份额。产品热销的同时，TCL 通讯的股价也节节上扬。经过几年发展后，2004 年 1 月 30 日 TCL 集团股份有限公司在深圳证券交易所换股上市。而同时，原来的 TCL 通讯设备股份有限公司则退市了，这让二级市场的投资者满心疑惑，为什么不是整体上市，而要换股上市呢？大半年后答案揭晓了：2004 年 9 月 27 日 TCL 通讯科技控股有限公司又在香港联交所上市，股份编号：2618。这时那些散户们才发现，人家玩了个一女两嫁。业绩上升期的时候将集团的其他资产带进 A 股市场，然后自己去香港又上市一回。股市管理者强调要大家长期持股，价值投资，不要搞一把就走，可是上市公司不干啊，人家根本就没打算和散户长期过日子，不但自己走了，还把一大帮子穷亲戚塞给你，从 TCL 集团上市以后的经营表现来看，其盈利能力和分红记录明显要比 TCL 通讯差很多。你说这要是还坚持长线持股岂不是犯贱之举。

TCL 的表现已经很温和了，虽然不厚道，但毕竟没有明目张胆地欺骗，而更多的公司和机构却在资本市场上导演了一幕又一幕骗局，那些

骗局的数量之大、涉及人员之广、投资人受害之深都前所未有，但这种局面却至今没有实质性的改变。

绿大地（002200）自欺诈上市暴露以来，这个臭不可闻的名字已经让投资者的耳朵起老茧了。《中国证券报》曾经在头版报道，绿大地犯有 N 宗罪，性质“极为恶劣”。证监会有关部门负责人也表示过，云南绿大地生物科技股份有限公司涉嫌违法违规案是证监会近年来查处的一起典型的上市公司欺诈发行案件，“该案案情重大，性质极为恶劣”。调查发现，绿大地涉嫌欺诈发行，违规披露、不披露重要信息，伪造国家机关公文、有效证明文件和有关单据、凭证，隐匿、销毁会计资料等多项违法犯罪行为。于是对这起涉案金额高达 3.46 亿元的诈骗案进入了法律程序，结果一审判决让人大跌眼镜：“绿大地公司罚金 400 万元，公司原董事长、原董事兼财务总监犯欺诈发行股票罪，被判处有期徒刑 3 年，缓刑 4 年！”如此判决一出，市场一片哗然。根据法院的判决，绿大地一不用退市，二不用退还募资款，三不用赔偿投资者损失。如果就这样画上句号，那就意味着这个骗局以法律判决的形式合法化了！一旦这一判决生效落实，那么 3.46 亿元的诈骗资金便彻底被洗白了！

法律本来就是一个天平，如果没有为公平正义护航，那就肯定在为犯罪行为张目！这绝不是简单的二元论，而是法律的特殊定位决定了的。唯利是图的到底是些什么人，审判的过程似乎就是在努力以最小的成本将那些到手的资金洗白，然后“合法的”继续占有下去，而不是还市场一个公道。这些年大批量的造假已经让各方人士有些麻木了，但是明目张胆为诈骗行为充当保护伞还是让人震惊不已！

几经周折案件再审，可判决仍然在当事人的有期徒刑和罚款数量上纠缠不清。却对已经骗到手的 3.46 亿资金绝口不提。

反观香港市场，洪良国际虚假上市案的判决和绿大地案相比完全是天壤之别。下文是《人民日报》有关报道：

洪良国际是一家台资企业，主要业务是在内地经营休闲服品牌和纺织品生产。2009 年 12 月 24 日，洪良国际以每股 2.15 港元的价格在香港交易所挂牌上市，募集 10.75 亿港元。

不久，香港证监会调查发现，洪良国际的营业额、税前盈利和现金

●……散户赢家思维模式——●

数据均失实。营业额虚报超过 20 亿元人民币，盈利夸大近 6 亿元人民币，招股章程内载有多项不实及严重夸大陈述，使其在 2008 年国际金融危机期间的毛利率远远高于同行，并以“粉饰”后的报表完成上市。

洪良国际承认，其首次公开招股章程所载有关其截至 2006 年、2007 年及 2008 年底各年度营业额的数字，以及其税前利润，均属虚假，并具有误导性。洪良在截至 2007 年 12 月 31 日、2008 年 12 月 31 日及 2009 年 6 月 30 日各年度的现金及现金等价物的价值，也属虚假。

于是，2010 年 3 月 30 日，上市仅仅 3 个月，香港证监会入禀高等法院，指控洪良国际招股书资料虚假具误导性、严重夸大财务状况，勒令洪良国际即日停牌。

值得一提的是，香港证监会还成功从高等法院取得临时禁令，冻结了洪良国际 8 亿多港元，为两年后的回购埋下伏笔。

自此，洪良国际这只“短命”的新股，“落马”于香港证券市场。洪良国际回购付出超过 10 亿港元并将退市，上市保荐人被罚 4200 万港元并被撤销保荐牌照。

6 月 20 日，苦苦等待的股民们终于看到曙光。

这一天，经过 12 天的审讯，香港高等法院原讼法庭夏利士法官应证监会申请，在其对洪良国际进行的法律程序中做出命令，飭令洪良向之前在首次公开招股中认购洪良股份或在二级市场买入洪良股份的投资者，提出回购建议。回购价将为每股 2.06 港元，即洪良股份停牌时的收市价。

法院命令洪良国际在 28 天内向法庭缴存 1.98 亿港元款项（之前已根据临时命令冻结了 8.32 亿港元款项），并召开股东大会通过一项决议案，向大约 7700 名现时持有洪良股份的公众股东回购他们获配发或已买入的股份。

这样，洪良国际将一共付出 10.3 亿港元，为两年多前不负责任的行为“赎罪”。根据协议，洪良国际完成回购后，未来将从香港交易所退市。

对于事件中的另一个关键角色、洪良国际的上市保荐人兆丰资本，香港证监会认定其存在重大过失，对其处以 4200 万港元的罚金，相当于其作为洪良国际保荐人所获得的全部收入，并撤销了其保荐牌照，这

是香港证券市场上最大的一张罚单和最严厉的处罚。

中银国际证券执行董事白韧表示，保荐人作为新股上市的第一责任人，上市公司财务出现丑闻，其责任当然要被追究。证监会严厉处罚有助于进一步规范新股市场，对其他想通过账目造假来上市骗钱的公司也是一种震慑。此次事件中，香港证监会成功帮助中小股民索回权益，赢得了市场赞誉……

以上是《人民日报》的文章，散户在 A 股市场有可能看到发生在香港的这一幕吗？

造假成本太低，这句话看上去很平淡，但背后的事实却寒了所有投资者的心。诈骗是犯罪，但只要成功，继续做一两年的假账“调节”一下利润就能洗干净了。如果万一败露，那也不需要花多大代价，骗到手的钱依然能靠法律判决洗干净。最多也就是诈骗利益链中的几个倒霉蛋推出去平息一下众怒，风声过去那些诈骗所得就是冠冕堂皇的经营业绩了！

散户，也许将投入的资金当成宝贝，可是在市场中来说，那仅仅只是“社会闲散资金”而已，如果心怀侥幸那便很可能自投罗网而成为别人的掠食对象。

买股票就是买未来，相信这句话很多投资者都听过，而且大多数人都会认同这种说法。就是这种论调让故事、概念一类的东西有了炒作的群众基础。但是，未来并不是凭空产生的。从时间上来说，现在就是过去的未来，未来就是现在的延伸，所以过去和未来实际上是不可能割裂的一个整体。企业的成长都有其历史背景，都是经过长年累月的积累才发展起来的，没有什么人能凭空塑造一个优秀的企业。

企业增长的动力到底来自哪里，只有历史才能告诉我们事实真相。深赤湾主要靠自身积累发展，而不是投资扩张。而有些企业的增长则是投资扩张推动的，例如苏宁电器，虽然苏宁电器在投资扩张的过程中每股净资产也在增长，但增长的主要来源还是投资推动。而贵州茅台的增长则又是另外一种动力，那就是产品涨价。如果推动增长的主因不变，那么这种增长就能持续，而当推动增长的主因消失后，企业增长势必也将回到常态。

从企业上市后的财务数据来看，每股净资产的增长情况和历年分配

●……散户赢家思维模式

记录是高成长与否的直接反映。深赤湾的每股净资产在 10 年的时间增长了一倍多，同时还有比较稳定的分红，对一个港口类公司来说，过去 10 年的表现基本和 GDP 的增长相当，那么以后的年份里保持相同的比例增长就是最大的可能。而对于贵州茅台，抛开茅台酒的价格在最近 10 年上涨 10 倍的事实，企业实际上实现的增长便只有 3 倍而不是 30 倍。这就是历史告诉我们的真相。

因为业务类别比较稳定，港口类公司的增长和出口直接相关，那么经济总体形势就直接左右着这类公司的发展。而深赤湾稳定的分红则体现着管理层的理念。企业的发展让所有股东受益，这就是分红记录告诉市场的内容，同时分红稳定也说明深赤湾现金流良好，再融资的可能性很低。

企业发展了，散户是不是能够得到发展的好处，这是上市公司的历史告诉市场的另一个重要信息，无疑深赤湾和苏宁电器一类的公司都是能够善待散户的。可是，市场中同时存在着很多完全不一样的企业。京东方（000725）是近几年的融资大户，企业规模迅速扩展，也是投资推动的典型，但是将其净资产和融资额进行对比就会发现，虽然规模增长迅猛，但其本身的经营活动却没有产生任何增值。京东方在 2006、2008、2009、2010 年总共实施 4 次增发，共融资超过 250 亿元，但经过几年发展后其总的净资产仍然在 250 亿左右徘徊，考虑通胀因素的话，京东方的资产实际一直在贬值。过去的表现如此不堪，又怎么能期待它将来会有好的表现呢？

历史表现一方面体现着企业的盈利能力，另一方面也体现着企业对散户的态度，小散户因为自己没有独立办公司的实力，所以才做上市公司的小股东。只是因为和大股东相比持股数量太少，所以才莫名其妙地变成了“股民”。但从性质上来说，散户仍然是货真价实的股东，是大股东法律上的合作伙伴。散户的分量太轻，企业经营和利润分配都没有任何发言权，就等于完全丧失了主动权，在“方向”和“主动权”这两个最重要的战略要素中，主动权已经丢失了，如果方向再搞错，那无疑将面临一个“盲人骑瞎马”的死局，结果怎么样真的只能靠运气了。

不管是散户还是上市公司，进入股市都为利益而来，股票市场的建立也是为了发展经济，这个目标的设立本来是无可厚非的。从结果上来

看，目前的市场状况也确实达到了这个目标，但参与其中的散户都明白，市场根本就不是那个味儿。股市本来是一个投资的场所，是一个双向的游戏，公司通过股市募集民众的资金用来扩大再生产、开拓经营、产品研发等等。而民众则通过自己投入的资金获得利润分红。正常来说投资人只需要承担企业经营失败的风险，这种投资和存款到银行相比有一定风险，但企业的红利回报有时候能超过银行利息，于是投资股票或者基金便是发达国家老百姓普遍的投资方式。书本告诉我们的股票交易就是这样一个各方共赢的业务，但 A 股市场却完全不是这样。

从如何对待散户的角度来说，老公司可以调查其分红记录，但是刚刚上市的新公司呢？未上市而正准备上市的公司呢？它们是没有历史可供评价的，于是申购新股便成了彻头彻尾的赌博，连投机都算不上。

在发行新股的制度安排上，中国自 2001 年 3 月开始实施核准制以来，审批制便退出了资本市场。在原来的审批制下，主要是采用计划的手段分配额度，由地方政府或相关主管部门根据发行额度推荐企业上市，而证监会则行使审批职能。企业能不能上市并不是取决于业绩或者成长性，而通常是利益平衡的产物。因为担负着为各地方国企脱贫解困的任务，这使他们往往将一些问题公司“包装”上市，而这却是二级市场的投资者无法接受的。核准制则以市场调节为主，拟发行股票的公司按照《股票上市发行核准程序》等规定先进行申报，证监会的发行审核委员会按照规定进行审查，如果符合条件就核准发行，不符合条件则终止发行，没有政府计划的额度限制。

理论上来说，在核准制下，行政审批权力被大幅弱化，发行过程的透明度应该相应提高。原来的审批制下，地方政府对企业进行“包装”基本上是合法的，审批仅仅只是走个过程。而在核准制下，政府的色彩淡了，由企业直接面对投资者，一家企业能否上市，便不再取决于能否从政府手中拿到指标，取而代之的是企业自身的资产状况。那么操纵上市、证券中介机构职能错位、责任不清，发行额度买卖、权力寻租等种种弊端应该大大减少才对，可是实际上却完全不是，那些弊端依然存在，而只是换了一种形式而已。于是又引入了保荐人制度，试图通过连带责任机制把拟上市公司和保荐机构的利益挂钩起来，让保荐人对拟上市公司进行督导和评定。

以上便是新股发行制度的变革脉络。

保荐人制度到底有着怎样的流程和规则，对散户来说没必要详细了解了，我们只要看看上市的都是一些什么企业，就可以决定到底要不要参与这个游戏了。

深圳创业板：自正式挂牌以来，公司上市的热情可谓空前高涨，但企业上市前后的表现却迥然不同，业绩火速变脸的比比皆是，那些本应承担检查督导责任的保荐机构为了捞到超额的中介费用，便和上市公司沆瀣一气，将大量劣质企业高价推上了市场。从各个年度来看，创业板在2009年上市36家公司，2010年上市117家，2011年上市128家，2012年上市74家，2012年下半年终于在天怒人怨的情况下停发股票。而这仅仅只是一个创业板，加上中小板和上海主板，上市公司从市场中圈走了数万亿的现金，却把一大堆问题公司塞给了二级市场的投资者。统计数据显示，在创业板2010年发行上市的117家公司中，当年便有25家出现利润下降，到2011年末更有46家净利润出现了严重下滑，幅度最大的“当升科技”居然同比减少了一半以上，而46家企业净利润平均的下滑幅度则达到了36%。到2011年的时候这种情况愈演愈烈，当年上市的128家公司中当年便出现利润下降的达到33家，2012年净利润出现下滑的达到了50多家，占比超过了40%。而创业板2012年上半年发行的74家公司中，有27家便直接在当年季报中出现了净利润下滑。在经济大环境没什么剧烈变化和国家整体经济仍在高速发展的情况下，上市公司居然会出现如此反常的现象！

如此不合常理，其中必有蹊跷。

按照《经济参考报》的记述：“中小板、创业板的一些公司抗风险能力比较弱，在上市前期，为了保证通过，可能会使用会计调节的手段，这样会透支未来的利润，在整个宏观经济不好的情况下，出现业绩变脸也在情理之中。”

这种轻描淡写的记述给人只是小事一桩的感觉，但抛开这种避重就轻的文风来看，实际上这种业绩变脸就是赤裸裸的欺诈，上市公司通过财务造假给自己涂脂抹粉以便能卖个好价钱，上市以后再逐步将真实情况披露出来。两三年之内就可以将当年的造假材料全部冲刷干净，如果再去调查，那已经是历史事件查无实据了。

目前的上市公司中，便有很多这样的诈骗分子，有些已经洗白了，有些正在努力洗白。而正是这些被监管者放纵的诈骗团伙，将大量散户逼入了死角。

当人们发现创业板的诸多“高成长”纯属虚构的时候；

当招股书中的诸多诺言变成谎言的时候；

当无耻被当成智慧的时候；

当又一次濒临破产的时候，离开市场便成了散户无可奈何的必然选择。

股市很不公平，不公平是因为有很多人享有特权。同时，股市又很公平，公平是因为所有人都必须面对客观规律。不管是一个人还是一个集体，他们可以凌驾于制度之上，但不可能凌驾于规律之上。在2010年IPO规模达到世界第一的时候，有人已经畅想着让这种情况再持续10年！将自己的主观愿望当成客观趋势，并不是草根的小散户会犯这样可笑错误的，身居高位的“肉食者”有时候同样如此。

2002～2005年的大熊市中，“国有股减持”的利剑高悬，人们看不到股票上涨的希望，成交量的逐年萎缩便是大量投资者离场的结果。而当4万亿的救市政策推出后，又出现了同样的情况。融资为本的中国股市仍然是个典型的政策市，当大家都看清市场的本质时，又一个缩量周期开始了。

靠讲故事就能上市圈钱，这种股市文化让所有未上市企业眼红不已，于是，800多家企业加入了排队大军。

杜鹃鸟，是一种承载着很多故事的小动物。

按照百度的记述：远古时代的蜀国有一任国王，名叫杜宇，号望帝。望帝当国王的时候，很关心老百姓的生活，教导老百姓怎样种植庄稼，叮嘱人民要遵循农时，搞好生产。他热爱百姓，因此百姓对他十分拥护。那时蜀国经常闹水灾，望帝也想尽各种方法来治理水灾，但始终不能从根本上根除水患。有一年，忽然从河里逆流漂来一具男尸，人们见了感到十分惊奇。因为河流上的东西总是顺流而下，怎么这个尸体却是顺流而上？好事者便把这具尸体打捞上来。更令人吃惊的是，尸体刚一打捞上来，便复活了，开口讲话，称自己是楚国人，名叫鳖灵，因失足落水，从家乡一直漂到这里。这个消息让望帝知道后，望帝便叫人把

● 散户赢家思维模式 ●

他叫来相见。结果俩人一见如故，谈得十分投机，大有相见恨晚之感觉。望帝觉得鳖灵是个难得的人才，便任命他为蜀国的宰相。

鳖灵到来不久，一场大洪水爆发了。这场洪水之大，和当年尧时候的洪水几乎不相上下。老百姓深受其害，死的死，逃的逃，国家陷入一片混乱。蜀国人口锐减了百分之六七十。鳖灵受望帝的委任，担任治理洪水的任务。在治水上，鳖灵显示出过人的才干。他带领民众治理洪水，打通了巫山，使水流从蜀国流到长江。这样，使水患得到解除，蜀国人民又可以安居乐业了。鳖灵在治水上立下了汗马功劳，望帝十分感谢，便自愿把王位禅让给鳖灵，鳖灵受了禅让，号称开明帝，又叫丛帝。

望帝死后，灵魂化成杜鹃。他生前爱护人民，死了仍然惦念百姓的生活，每到清明、谷雨、立夏、小满，就飞到田间一声声地鸣叫。人们听见这种声音，都说：这是我们的望帝杜宇啊！于是相互提醒：是时候了，快播种吧。或者说：是时候了，快插秧吧。人们因此又把杜鹃叫作知更鸟、催工鸟。

当和杜鹃花再联系到一起的时候，人们更是赋予了杜鹃鸟很多凄美的传说：每年的春夏季节，杜鹃彻夜不停地啼鸣，啼声清脆而短促，唤起人们多种情思。杜鹃鸟口腔上皮和舌部都为红色，凑巧杜鹃高歌之时，正是杜鹃花盛开之际，人们见杜鹃花那样鲜红，于是杜鹃啼血的传说由此而诞生。

按照这些故事，人们很容易将杜鹃鸟看成美好的东西。但是，现实中的杜鹃鸟却是一个罪恶的典范：杜鹃鸟自己是不会筑巢的，当杜鹃鸟还是一枚蛋的时候，其母亲便会将它生在其他鸟类的巢中，同时会将原来的那窝蛋中的一枚推出去，用自己的蛋来取而代之。寄生卵的大小、颜色、卵斑等特征都与其找到的宿主相似，所以不易被分辨出来。于是一个罪恶便在宿主鸟的身体下面悄然孵化。杜鹃鸟的蛋会比宿主鸟的蛋早孵化，幼鸟出来后的第一件事情就是立刻把其他未孵化的蛋推出巢外，这样它就能够独享养母捉来的所有小虫子，宿主鸟对发生在自己眼皮底下的谋杀一无所知，而且还会将小杜鹃喂养大，当有一天小杜鹃长到比宿主鸟的身体还要大的时候，宿主鸟依然会将它抚养下去，而对这个比自己还要大很多的“孩子”毫不怀疑，直到小杜鹃可以飞行的时

候，它才会离开那个曾经的家，然后继续下一个邪恶的循环。

市场中大家的行为方式更像是在丛林中，那里是不允许回头算感情账或者道德账的。就像动物世界里一样，杜鹃鸟将自己的卵生在其他鸟的巢穴中孵化，小杜鹃出世后的第一件事情不是报恩，而是将巢穴中的其他卵推出巢外，以便独享宿主捉来的小虫子。如果一只小老虎被狼咬死了，大老虎也不会处心积虑去报仇。那里不存在社会伦理意义上的礼尚往来，不会受“欠债还钱，杀人偿命”这种“公理”的约束。这就是自然界的法则。

合伙经营最重要的是什么？就是各方的利益一致。

从方向和主动权两个方面分析，散户肯定是没有任何主动权的，所占比例太小，连说话的机会都没有，哪里还有什么主动权。于是就只有一个问题了——方向。因为没有主动权，所以方向上只能跟着别人的屁股后面走，这时候最重要的就是看大股东的方向和你是否一致了，如果人家来股市只是一个明修栈道，暗度陈仓的计谋，你还要一条道跟到黑，那就是自己犯混了。作为散户这个股市中最弱势的群体，面对市场上的种种欺诈，能够做到的只是尽量管好自己，不要与杜鹃鸟一样的大股东为伍。

第七节

伦理是本能的放大器

人是一种社会性动物。

研究表明，人类之所以在地球上占据了统治地位，并不是因为人类比其他动物聪明。《乌鸦喝水》的故事很多人都知道：说一只乌鸦口渴了，到处找水喝。乌鸦看见一个瓶子，瓶子里有水。可是瓶子里水不多，瓶口又小，乌鸦喝不着水，怎么办呢？乌鸦看见旁边有许多小石子，想出办法来了。乌鸦把小石子一个一个地放进瓶子里，瓶子里的水渐渐升高，乌鸦就喝着水了。这个故事在动物界是真实存在类似事例的，《小动物大智慧》节目中的类似实验表明，有些小鸟的智慧能比得上五六岁的孩子，但小孩子的脑容量却要远远大于小鸟，这就已经充分说明有些生物的聪明才智并不比人类差，但人类身体上的构造优势决定了人可以做出更复杂的事情，而动物却不行。另外，人类的寿命比大多数动物要长的多，这就决定了人类可以有更多的时间实现积累。还有一点，就是“伦理”的存在。人类会想方设法留下遗产给自己的子女或者家族，而动物普遍没有这样的观念。这种伦理的存在被很多人说成文明的标志，说成人比动物高等的表现。而实际上伦理似乎和文明无关，只是说手段上人类要比动物更加高效率。

当人类为恶时，伦理的威力体现在群体为恶，广度和深度上都不是动物所能比拟的。法西斯当年的滔天罪行、日本人当年的集体大屠杀，这都有伦理的力量在其中推波助澜。因为日本那个岛国经常地震海啸不断，让日本人觉得不安全，有一部分人便想谋“万世基业”，将日本民族迁移到大陆上去发展。可是大陆上已经有其他民族在生存繁衍了，这怎么办？于是大规模地杀戮开始了。人类的贪婪无度是动物无法比拟

的，产生这种差别的根源正是人类的伦理属性。试想如果没有伦理的存在，又怎么可能有人会谋“万世基业”呢？那些靠各种不正当手段而拥有数十上百套房产的人，以亿元为单位非法侵吞国资的人，无不是在谋“万世基业”，想着将那些财产留给予孙后代。如果只是自己使用，仅仅几十年的生命他们又能折腾多少呢？不是想留给予孙后代，那他们冒大不韪聚敛几十上百亿的资产还有什么必要呢？对人类来说，事业心强也好、经营有术也罢，这些人们一直称赞的优良品质其实和贪婪仅仅只有一步之遥。

伦理的存在同样表现在为善的一面上，如果有人为善，那么因为伦理的存在同样会带动很多人为善。之所以各个民族都有不同的文化特征，就是伦理的作用将个人行为群体化了。和动物相比人并不是更聪明，而是伦理的存在让人类比动物拥有了更强大的战斗力。因为伦理的存在，本能的力量会在群体中迅速放大，有人说人类与动物的本质区别就在于社会伦理，还说伦理是文明的基石。但历史和现实都告诉我们，伦理并不能代表文明，在封建社会伦理是统治阶级手里的工具，而在普通人身上，伦理就是一个本能的放大器，如果社会中的一个人是好的，伦理的作用会让更多的人受益；而如果一个人是坏的，伦理的作用将使得更多的人遭受苦难。

伦理的纽带将利益相同的人群捆绑在一起的时候，集体的意识和个人相比就有了明显的不同特征。集体意识比个人要稳定的多，曹操因为一句“宁可我负天下人，不要天下人负我”被人骂了1000多年，可实际上他做的事却并不是这样的，听其言、观其行就会发现，对当时大多数老百姓来说，有曹操的生活要比没有曹操的生活好得多。用他自己的话说“设使天下无孤，不知当几人称帝，几人称王”，可见他辜负的实在只是一小部分而不是大多数。相比之下这句话用在很多上市公司身上倒是很合适。而且，集体比个人更容易保持风格的持久性。个人很容易受到自己的经历和喜好的影响，今天是一个很自私的人，但明天受到什么刺激可能又高唱着《感恩的心》，满脑子服务他人的善者情怀。但企业作为一个集体，断然不会有这种朝三暮四的现象。

生活的目的是什么？古人说：立功、立德、立言。

对个人是这样，对企业也是这样。立功对企业来说，就是做大做

强。而立德则最能体现在社会责任上，以富士康公司为例：富士康虽然解决了一些人的就业问题，但却是一个品德有失的企业，它之所以离开深圳远走内陆，也和当地政府的态​​度关系很大，富士康当年在深圳据说占有的社会资源比如场地、电力、人员、公共设施等是华为的 10 倍，但它给深圳带来的利税却只有华为的 1/3。据《华夏时报》记载，“拥有 40 万就业人口的富士康，给深圳创造的 GDP 还远远不如只有 4 万人的华为。而且，富士康还牵制了政府很多精力和金钱，只是因为官员政绩考核有 GDP 和出口收入这样的指标，地方官员才咬牙维护，但今天很多官员对此类企业的招商引资已经没有兴趣，深圳现在税收最多的是靠服务业、金融业和物流业。根据税务部门的公开数据，鸿富锦作为富士康的主体，2009 年纳税 59995.52 万元，在深圳 828 亿地税中只占 0.7%，而华为当年的纳税则是 226249.98 万元”，这是一组令人非常震惊的数字，从品德上来说，富士康是一个非常低劣自私的企业。通过各种内部交易做低营业额逃避税收，如果一个人是这样，那可以说是一个十足的无赖，但当一家大型公司是这样的时候，就很难将那些道德缺失安到它们身上了。不过，虽有大盗非盗之说，但并不是说因为人多就可以践踏普世价值观。一个缺德的公司可以“立功”，但却不可能做到“立言”的，市面上很多关于华为的书，但很难见到将富士康推到典范层面的书，因为富士康根本就没有“立言”的资格。

一家公司的企业文化一旦形成便很难更改，当损人利己变成一种习惯的时候，散户在二级市场便很难从上市公司那里取得收益了。物理上有一个熵增原理：系统在孤立情况下，总是自动地趋向于混乱与无序。这个原理在企业组织中似乎仍然成立，对企业内部而言，如果没有控制，员工会将企业财产瓜分一空；对企业外部而言，如果没有法律的约束，企业会越来越不择手段，这是企业“逐利”的基因决定了的。正因为如此，所以一家企业值不值得信赖便是“投资者”必须搞清楚的事情，否则如果遇人不淑将很容易让自己变成别人的垫脚石。

第八节

估值是个伪命题

估值高低本来应该是衡量资产质量的正常指标，价格围绕价值波动。这在成熟市场也许是天经地义的事情，但在 A 股市场估值却仅仅是个炒作的题材。股市建立以来的 20 多年，总体来看资金流向一直是从散户到上市公司手里，虽然有一些公司连年分红，但那些分红的绝大部分都进了大股东的荷包，对散户来说几乎可以忽略。融资的时候迫不及待大干快上，不够条件的造假也要上，但分红的时候，扭扭捏捏，一毛不拔。正是这种单方面的索取让市场的生态平衡彻底破坏。从建立之初便不是合作共赢而是一个“我要”的市场。这种基因将所有散户都逼入了投机者的行列，于是估值也和故事一样沦落成了一种题材。

人在习惯上总是想控制外界，爬一座山就说征服了自然，其实仅仅只是在山上走了几步而已。对自己没能力主导的事情就要去解释它们，比如股市行情、经济波动等等，找个能解释通的理由就以为智珠在握，一切尽在掌控中，而实际上那只不过是心灵自慰而已。不管股票是上涨还是下跌，媒体都要习惯性地拿估值来说事儿，低市盈率的时候如果上涨，就说是估值修复；高市盈率的时候如果还是上涨，就说是前景看好。下跌的过程同样要和估值扯到一起，而事实上股价涨跌和估值没有任何逻辑关系。以民生银行为例：民生银行最近 10 多年间成长性一直非常突出，几乎每年都能保持 20%～30% 的增长，有些年度甚至更高，分红送配也不错。如表 15 所示。

表 15 民生银行历年分红及送配记录

公告日期	分红方案（每 10 股）			除权除息日	红股上市日
	送股（股）	转增（股）	派息（元）		
2012-8-28	0	0	1.5	2012-9-3	——
2012-6-19	0	0	3	2012-6-26	——
2011-6-1	0	0	1	2011-6-9	——
2010-7-9	2	0	0.5	2010-7-15	——
2009-5-20	0	0	0.8	2009-5-26	——
2008-3-31	2	1	0.5	2008-4-7	2008-4-8
2007-6-5	0	1.9	0	2007-6-11	2007-6-12
2006-4-11	1.5	2.5	0.5	2006-4-17	2006-4-18
2005-10-21	0	1.55	0	2005-10-25	2005-10-26
2005-4-12	2	0	0.7	2005-4-18	2005-4-19
2004-4-13	2	1.5	1.2	2004-4-19	2004-4-20
2003-4-8	2	1	0.6	2003-4-14	2003-4-15
2002-6-13	1.5	0	0.7	2002-6-19	2002-6-20
2001-5-24	0	3	2	2001-5-31	2001-5-31

从估值的角度来说，市盈率是最常用的一个指标，合理还是不合理是相对于参照指标来说的，是一个相对概念，并没有绝对的标准。前文已经说过，散户和机构相比是参照基准最低，买入最积极，同时也是最容易输的一个群体。对散户来说，可能会将银行存款利率当成参照物，那么合理估值就是 20 多倍市盈率；对产业资本来说，可能会将 GDP 增速设为参照物，那么市盈率 10 倍算是合理估值。于是，合理还是不合理便完全变成了“屁股决定脑袋”式的扯淡。民生银行各年度“估值”见表 16。

表 16 民生银行各年度市盈率列表

年份	价格区间（不复权）		年报（不复权， 单位：元/股）		市盈率区间	
	最低	最高	净资产	收益	最低	最高
2012	5.39	7.85	5.75	1.34	4.02	5.86
2011	4.92	6.33	4.85	1.06	4.64	5.97
2010	4.95	8.21	3.90	0.66	7.50	12.44
2009	4.03	8.87	3.95	0.54	7.46	16.43
2008	3.78	16.47	2.86	0.42	9.00	39.21
2007	9.39	18.09	3.47	0.48	19.56	37.69
2006	3.80	10.34	1.90	0.37	10.27	27.95
2005	3.48	6.22	2.13	0.37	9.41	16.81
2004	5.34	12.24	2.49	0.39	13.69	31.38
2003	7.95	14.10	2.66	0.38	20.92	37.11
2002	9.17	14.58	2.32	0.34	26.97	42.88
2001	11.65	20.31	2.41	0.28	41.61	72.54

从表 16 中可以看出，民生银行市盈率最高的时候超过 70 倍，最低的时候 5 倍都不到，究竟多少算合理？对散户来说，评价其估值其实没有任何意义，因为那也是意义层面的东西，而不是逻辑层面的要素。民生银行在二级市场上的表现和大盘趋势并没有什么背离，仍然是资金驱动跟随大盘的，如图 14 所示。2001 年的时候还没有国有大型银行上市，而深发展的扩张能力又极为出色，这让银行股整体成为高成长股。但后来各大有商业银行相继上市，本来市场对它们的上市并没有持排斥态度，但它们上市后的表现却让人大跌眼镜。连年的高额融资称得上贪得无厌，市场对它们的抛弃可以说纯属无奈。

对散户来说，估值低是最容易踏入的陷阱。日常生活中大家都有捡

散户赢家思维模式

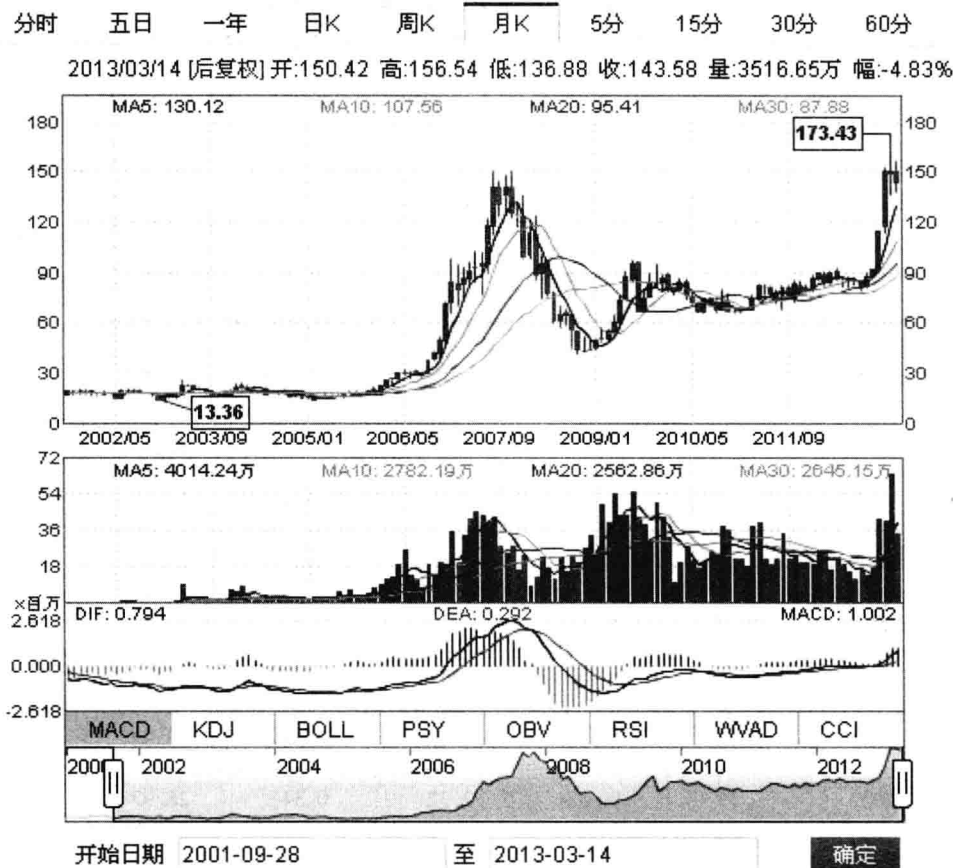


图 14 民生银行 (600016) 月 K 线走势图

便宜, 买打折商品的习惯, 但将这个习惯带进股票市场却可能让自己万劫不复。投资股票有很多种入手点, 价值投资无疑是以经济分析和企业分析作为功课重点, 而将市场分析放在次要地位的。据说巴菲特给市场定过性, 说它是个神经病, 完全没必要理会, 而且将自己定位在了“企业分析师”的角色上, 并劝诫投资者要把研究重点放在企业分析上。如果在美国市场, 这可能是正确的。只是, 如果只需要分析企业就能够实现价值投资, 那当然是投资的理想环境, 很显然中国散户没这么幸运。

其实从分析的难易程度来说, 分析企业要比分析市场和分析经济都更加容易。因为企业都有明确的财务数据, 历史表现再结合经济热点自

然就可以预估企业前景。虽然不能把企业分析这么简单化，但大致方向不会错太多。而市场分析和经济分析则没有这么简单，因为牵涉因素太多，而且权重也难以界定，往往分析结果和实际情况南辕北辙。之所以每天都有一半人犯错误，正是因为市场分析需要甄别和筛选的信息量太大，大到已经超出个人的信息处理能力了，所以得出的结论和抛硬币没什么区别。

民生银行的市场表现仅仅只是所有上市公司的一个缩影，在投机盛行的 A 股市场，2000 多只股票的绝大部分基本上只是投机的一个筹码。政策的影响从实体经济到资本市场无所不在，而且这些政策大多数只是在想方设法扩大融资。所以，要在股市生存，散户首先要做的并不是奢谈价值，而是规避陷阱。

股市建立的初衷就是为了国企脱困而来，但是上市后却偏偏要打着价值的幌子。投资人期盼价值，就和社会中人期盼正义一样。而当初的股票上市之初就为“吸血”而来，经过二十几年的发展，这个融资者为主体构成的市场已经肥硕不堪，达到了世界第二的规模，但一开始的脱困基因却没有任何改变。对国家来说，那些企业确实有贡献，而且现在仍然在做贡献，但对股民来说，那些企业既没有代表价值的品格也没有相应的贡献。

当各种曾经冠冕堂皇的价值典范相继沦陷以后，价值失去了载体。像一件支撑门面的衣服一样，从此谁都可以将价值穿在自己身上。各种离奇古怪的概念炒作无不打着价值的旗帜，恰恰说明价值变成了幽魂，在到处寻找可以依附的躯体。

来的，赢家并没有从自己的钱包里往外拿钱，而输家的钱反正已经输了，给老板还是和牌的人都没什么区别，于是店老板收取的费用似乎谁也不心疼。可是从投入的赌资总数来说，长期打下去的话三种算法结果却是完全一样的，减少的钱都流入了店老板的腰包。这就是一种“利益分置”的现象，不是互惠共赢，而是店老板单方面获利。

尽管是单方面获利，但店老板仍然对这种情况不满意，因为参与人数上不去，那么赌资规模就上不去，抽水也抽不了多少，于是店老板又增加了一种玩法，动员了很多围观，而且围观的人也能参加赌博。比如有人看好张三，觉得他手艺精湛财气旺盛于是跟着张三一起押注，而另外有人又看好王五，于是押注在王五身上，店老板对这种外围的资金也收取1%的佣金，仍然由赢的人支付。于是赌资规模便可以无上限地扩大，规模越大，店老板收益越高，而参与赌博的人输赢怎么样和店老板仍然没有关系。当这种玩法推出来以后，因为参与人数众多，总有个别人能够脱颖而出成为大赢家，于是赢的人成了大家羡慕的对象被争相传唱，在整天吃上家碰对家的紧张气氛中，老板收取1%手续费的事情大家司空见惯被彻底遗忘了。于是“利益分置”下的店老板悄然成了最大的赢家。

这就是制度的威力。

麻将馆和基金公司相比，毕竟规模上根本无法相提并论，涉及的资金和运用的程序都完全不同，但“利益分置”的本质却毫无二致。所不同的是基金公司比麻将馆更进了一步，麻将馆只向赢家收取佣金，而基金却根本不管你的输赢，全部收佣金！

基金公司的管理费是按时间长短收取的，而手续费则在买入和赎回的时候都发生。至于期间的业绩如何就和基金公司没关系了，它们采取的是规模管理的机制，根据规模来收取管理费，基金规模越大，其管理费也就越高。一直以来，无论基民盈利或者亏损，各大基金公司都按固定比例提取管理费。受这种盈利模式的驱动，基金公司都把规模增长视为公司经营的主要目标。而小基民买入后是盈是亏就不是它们关心的问题。

如此霸道的制度安排很显然丝毫没有考虑基民的资金安全，但为什么仍然会出现2007年那么疯狂的场面呢？

● 散户赢家思维模式

还是因为股市本身的疯狂，基金是依附于股市存在的，因为投资人自己不知道买什么好，所以才买入基金，但基金买入一篮子股票的做法实际上和大势波动相差无几。另外，因为股票配置比例上的规定，就算基金公司有能力预测趋势，但它们仍然没有可能躲避下跌的风险，所以我们才会看到，2008年一年的时间，基金发生的亏损居然超过了前面数年的盈利总和。

按照人民网的数据，2011年987只基金全年亏损金额高达5123.67亿元。根据中登公司的最新统计数据表明，截至2012年一季度，基金开户数已经接近3800万，平均每位基民全年亏损1.3万元。

亏损也不是不能接受的事情，毕竟大势下跌，覆巢之下无完卵，基金买入的股票下跌也可以理解。但另一方面让人无法理解的是，基金发生巨额亏损的同时基金公司在2011年收取的佣金却高达288.64亿元。华夏基金作为行业老大，以25.3亿元的收入排在第一，而嘉实、易方达、南方、广发、博时、大成6家公司排名紧随其后，佣金收入全部在11亿元以上。

不管自己盈亏如何都要向基金公司交纳大量佣金，288.64亿仅仅只是基民2011年交给基金公司的佣金，之所有看上去扎眼，就是因为交纳了这么多的佣金，而基金持有人却是亏损的，这种情况也不仅仅存在于2011年，基本上大势下跌的年度基金都是亏损的，这就是基民面对的现实。

据说，英国人在18世纪的殖民时代会将一部分国内的犯人发配到澳大利亚垦荒。但那时英国政府因为运力不足，有时候会将运输犯人的活儿包给私营的商船主。这种运输委托刚开始的时候，付费方式是犯人上船就支付运费，还有犯人的食物医疗卫生等费用，船只离岸后便不再理会。谁知船行海上茫茫万里却又无人监管，于是商船主为了自己的利益最大化，便开始克扣犯人衣食费用和医疗费用。那些所谓犯人其实大多数只是一些无业游民，既没有强势的背景用来震慑船主又没有高深的武功可以惩治那些奸商，面对这种克扣也只是逆来顺受只求平安。于是船主果然获得了超过政府约定的收益。

只要有一个船只这样做，逐利本性的驱使下其他商船主便会立刻跟进。在随后的运输任务中这种克扣行为迅速普及并逐步升级，到后来船

只上频繁出现犯人因为冻饿和疾病发生死亡的事件，甚至死亡比例最高时超过 30%！虽然那些犯人在英国社会中属于杂草，但乞丐也有几个穷亲戚，不断出现的犯人死亡事件终于引发大范围的社会舆论不满。于是政府为了解决问题向船上派遣管理人员和医生，负责监督船主和为犯人提供医疗服务。但情况并未发生大的好转，政府发现派到船上的人员没过多久就和船主同流合污坐地分赃。依然没有把犯人当人看待，而只是一件会移动的货物。偶尔出现几个正派一些的随船人员则会不明不白的死去！因为事件发生在海上而难以取证，所以法律对这种事件也是束手无策。

最后，英国政府经过研究决定修改付款方式：决定以后不再按上船人数付款，而是按到达澳大利亚的人数付款。同时，如果犯人到达时的身体状况下降，将扣除一定比例的款项。

这种制度执行以后，犯人的死亡人数马上出现大幅度的下降，这时船主们不仅想办法改善犯人的待遇还主动安排医生随行以保证犯人的成活率。不久大多数的商船都能做到零伤亡了。

这是发生在很久之前的事情了，虽然社会发展水平已经和那时候不可同日而语，但在我们生活的各个层面，类似的事例却是屡见不鲜。虽然程度上并没有那么严重，但它揭示出的人性却没有任何改变！就在现今社会，经济领域中这种事情发生的范围之广更是触目惊心！据说后来外贸中“离岸付款”和“到岸付款”这两种支付方式便由此演化而来。这个例子也经常被人用来说明制度的好坏，好制度不仅能使人积极向上，还能将人善的一面引导出来；而坏的制度却会将人邪恶的一面引导出来。那么从这个案例中可以总结出的好制度的特点是什么呢？

制度好坏因为各人意识形态不同而很难定性定量地去评价，但针对此案例，那么“目标明确、要点突出、符合人性”这三个要素应该是后一种做法的明显不同之处。

从经济视角来说，这个案例该当如何解读呢？该案例的参与各方及事件、地点，执行标准等分别如下：

业务目的：将犯人从英国运到澳大利亚——活着；

服务质量评价标准：犯人到达澳大利亚时的成活率和健康状况；

服务商：船主；

● 散户赢家思维模式

业务对象：犯人；

委托方：英国政府；

服务成本：运输途中犯人实际发生的费用；

成本发生的时间和地点：海上的运输期间；

服务收入：政府给的运费和运输途中犯人理论上的食宿、卫生费用。

对于商船主来说，为了利益的最大化，委托费用固定的情况下压缩海上运输期间的成本越多利润就越丰厚。于是可以确定，这个业务的监管重点就是海上运输的这个时间段。但在离岸付款的制度设计中却完全忽略了这个要点，而忽略的结果便是目标无法达成，随后派人跟踪监督的做法虽然将业务流程的重点环节考虑到了，但监管和人性之间的冲突又起，使得目标依然无法达成。

压缩成本在一般的生意中本来是无可厚非和天经地义的事情，但在这个特殊的案例中压缩成本的直接结果就是犯人衣食不周甚至冻饿而死。契约精神的基本原则就是掌握权力就要担负相应的责任，享受利益就要落实对应的义务。但制度设计上的缺陷让这种精神完全败给了人性的贪婪。虽然可以为他们找到很多借口，比如说大海茫茫远离社会没有礼仪伦理的约束让人兽性的一面彻底暴露。但将人性中自私、贪婪、残暴等恶劣的一面完全释放出来，却无疑是“离岸付款”的制度使然。在缺乏监管的情况下，那些商船主享受权利却逃避义务，发展到后期为了攫取利益而不择手段。为了保证既得利益，他们甚至可以去杀人。不管他们以前是好人还是坏人，在参与这个游戏之后都变成了见利忘义、惨无人道的刽子手。

而“到岸付款”的制度设计则体现的是完全不同利益流程，只有将犯人安全地送达目的地，然后才能拿到钱。这样调整以后就将付款的基础设定成了“安全到岸人数”而不是“上船人数”。也就将业务质量放到了第一位。于是犯人的需要才得到了最基本的满足。并不是那些曾经视人命如草芥的船主们良心发现弃恶从善，也不是他们突然信仰了佛教害怕轮回的力量和报应降临，而是依然为了利益最大化。只有将犯人安全地送到地方他们才能实现业务收益，请医生上船同样为了船主的利益最大化。虽然动机上看仍然是自私的，但结果却是利他的。这个制度从

监管上并未去刻意控制重点流程，但从人性的角度却达到了限制迫害的发生，于是才有了目标的达成！

公募基金执行的管理政策其实和上例中“离岸付款”的制度完全一样！买了基金就交管理费和手续费，而以后本金是赚钱还是亏损就不由基金公司承担责任了，这和“离岸付款”的做法一脉相承，商船主只要能装更多的人，就能拿到更多佣金，基金公司只要能把基金发行出去，便能收到管理费。正是这样的管理制度，才会有基民连年亏损，基金公司却旱涝保收的局面。

制度设计上的不公让基金公司根本就没有为基民谋利益的动力。同时，持股比例的限制让基金无法有效避险，于是随着大盘波动便成了基金无法逃避的宿命，规模越大这种特征越明显。而另一方面，年年收取的管理费又会使得本金不断减少。所以从整体上来说，基金没有长期持有的价值。那么个体上来说呢？是否那么多的黑马基金，明星基金也不能长线持有呢？

按照业内人士的说法，明星基金大多都是“人造”的，而这种刻意制造出的明星往往只是一些流星。《深圳商报》曾刊文披露：“很多基金公司都会从内部择优打造明星。过去的做法，一般是让这只将被打造成明星的基金先行进入一只股票，其余基金先后进入拉升股价到一定程度时，让明星基金先获利出局。随着市场发展，基金公司为了打造明星，花样不断翻新，投资也不仅仅局限于基金公司内部。据业内人士透露，现在的普遍做法是同门基金之间进行‘轮岗’。某只基金先行进入，并联合券商发布报告造势。待开始得到市场关注后其余基金介入，而涌现这种异动操作的最大可能性就是后者掩护前者出逃。”

《证券市场周刊》也曾刊文称：“投资者看重基金过去的业绩，明星基金往往受到追捧，过往业绩优秀的基金可以明显吸引到更多的资金。明星基金具有很强的广告作用，由此产生的‘溢出效应’会使其所在的明星家族受益，家族中的非明星基金也可能得到更多的净资金流入，这样整个公司所收的管理费用就可以有较大增长。因此，某些投资能力并不突出的基金管理公司很可能采取这样一种策略：由于其投资管理能力有限，不可能将旗下所有基金做强，通过集中公司的投研力量与资源做强一只或少数几只基金，并且最小化各基金之间的相关性来提高某一只

● 散户赢家思维模式

基金成为明星基金，产生的明星效应可能给家族中其他基金与公司带来资金净流入，从而收取更多的管理费，还可以提高基金家族的市场份额。当然，也有一些基金管理公司确实具备较强的投资管理能力，旗下各基金均得到较好的管理，家族中的明星是其真实投资能力的体现，并不是为了做广告而采用明星策略所致。然而，投资者在选择基金或基金管理公司的时候可能更多地会被明星效应所误导，如果选择了因投资能力不强、采用明星策略而成为明星家族的基金管理公司，往往难以获得较好的回报。”

这种报道散户无法确定到底是真是假，但是基金公司采用娱乐圈的做法却是存在的，种种因素的叠加，使得基金根本就没有长线持有的价值，而只是另一个适合投机的品种。如果投资人实在没有别的投资渠道，那只能乞求上天保佑自己不要遭遇“利益输送”的陷阱了。

第五章 走出情绪才能进入规律

不以规矩，不成方圆。

不管是日常生活还是工作当中，规则都是必不可少的东西。但又有多少规则是规律的产物呢？现实生活中，大多数规则都只是利益平衡的结果，或者仅仅只是一些感性经验的堆积，甚至可能只是情绪活动的产物。

股市冲浪，我们仍然离不开规则。

总结出自己的操作模式很难，总结出来后坚持下去更难。就是因为一般人总结出来的都只是“规则”一类的东西，而不是规律。那些规则背后的原理搞不清楚，或者规则之间互相矛盾，那么内心的矛盾冲突就会如影随形，最终规则得不到贯彻执行也便在所难免了。

不可怕，真正可怕的是心灵在那个牢笼里的沉迷，那种沉迷不是反思，也不是总结，而是对那些不良感受一遍又一遍的回味。这种回味不仅会扼杀成功的种子，更会侵蚀人的本体，让人失去再次冲上去的信心和勇气。于是大多数失败也便并不能孕育出成功。

福无双至，祸不单行。这八个字并不是为了押韵或者文法上顺畅才编出来的顺口溜，而是确实有其心理层面的根源。

有一位成功的家电企业 CEO 说：“经营正常的企业不该有意料之外的成功。如果那成功是意料之外的，那便不是你的策划，也便不是你可以控制的东西。不能够控制的东西总有其两面性，既能好得出乎预料也便能坏得出乎预料。预料之外的成功如果被当成你的能力，你可能会错误地安排以后的计划，你可能会夸大自己的潜能，而那时你已经埋下了失败的种子。”

当好事情降临到一个人身上，通常都会将其心理带进情绪层面，因为出其不意而来的兴奋、超过预期给人的激动、害怕重新失去而造成的紧张，这些同时涌上心头的情绪很容易将人的理智打落到白痴一级的水平，从而让事态的发展完全发生逆转，或让原来良好的势态突然停止。

祸不单行，这其实也有科学上的道理，一件不好的事情发生后肯定会打破原来的势态平衡，同时会埋下二次危害发生的隐患，所谓大灾之后有大疫就是这个道理。不管是工业安全还是自然灾害的防治上，都很讲究防止二次危害的发生，比如发生火灾有时候还会导致电力中断，水灾发生后会导致流行病蔓延等等。而发生在个人身上的失败实际上也会产生二次危害。有人说：一个拥有苦难的人才算一个完整的人，拥有苦难的人才能深切地理解成功和幸福的内涵。只要那些苦难没有伤害到你的心灵深处，你迟早会得到补偿。可不幸的是，大多数人无法做到面对苦难时不让心灵受伤。

面对苦难你会被消磨还是被锤炼，就看你从那些失败和苦难中带走的是坚毅的经验还是伤感和迷惘。股市中很多人都把自己的失败归咎于市场的原因，可不管怎么说结果却必须自己承担。连年的下跌让很多人习惯了亏损，同时也将自己定位成受害者。而当一个人将自己定位成受害者时也便远离了成功。

4 年可以培养一个本科生，8 年可以培养一个医生，而大多数参与

●……散户赢家思维模式——

股市的人却是10年都无法成为赢家，到底是市场错了还是投资者个人错了，大家都在问这个问题。每一个孩子在父母眼里都像宝贝一样，送到学校也好走上社会也罢，都希望他们只占便宜不吃亏，而实际上对他人来说，那些孩子仅仅只是事不关己的路人甲和路人乙。散户投入股票和基金上的资金同样如此，不管你投入的是孩子的学费、女儿的嫁妆、房子的首付，还是下岗时买断几十年工龄的养命钱，都没有什么区别，对市场来说那都仅仅只是很普通的闲散资金。人们平常附加在金钱上的各种“意义”和金钱本身没有任何关系，市场会给予它们完全平等的待遇。

一个完整的牛熊转换结束时，大多数散户无疑会成为输家。

从学习的角度来说，经历仅仅只是一种素材，它们并不会自动变成经验。通常，感觉到了的东西我们并不能立刻理解它，只有理解了的东西才能更深刻地感觉它。就因为经历过的事情只能提供一种“切身”地感受。这种切身地感受还需要理性的分析和消化，然后才能提炼出其中的原理。有了这个转化过程，我们对一件事情的理解才能更深刻、更透彻。

自己总结出的东西和书本上看到的東西也是不可比的。你从书本上看到的東西如果没经历过，那就建立不起这种“切身”的联系。经历越多越深刻就是这个原因。读万卷书不如行万里路，就是因为读书得到的东西没有切身的联系，而自己经历过后得到的东西才有切身的联系。

从书本上学习知识，在实践中总结经验，然后在知识和经验的运用过程中形成智慧，这是一个人从不会到会的必然逻辑。

对经历的总结提炼方面来说，咀嚼感受是每一个人情绪层面的正常反映，但很多人只知道咀嚼感受，却做不到脱离情绪而分析原理。这也就是大多数人会不断重复相同错误的原因。

年轻人聊天儿的时候经常展望未来，而老年人聊天儿的时候喜欢回忆过去，对老年人来说容易陷入过去很平常，而对年轻人来说却是很可怕的事情。从价值观的角度来说，容易陷入过去的事情就说明其心境已经老化了，这很容易让人的生活没有梦想，没有目标，没有激情。而生活中这种情况并不是只会发生在老年人身上，很多年轻人也会出现这种情况，比如有些创业失败和投资亏损的人会陷入沮丧的心境中长时间不

能自拔。

对每一个人来说，不管你参与不参与股市，其实最大的成本都不是金钱，而是时间。人们都在追求平等，但绝对平等不管在什么年代都只是一个遥不可及的梦想。城市和农村的出身不一样，出生后长相美丑有区别，长大了以后身材高矮又不统一，学校毕业时教育水平有差别，成年后又发现父母兄弟的经济状况比不上别人，进入股市又发现散户和机构适用政策有偏差……没有人能真正和别人站在同样的起点上，但有一样东西大家却都是一样的，那就是时间。对一个人来说，所有的遗憾其实都是因为时间上不允许再来一遍。试想一下，如果真的和歌曲中唱的一样能够再活 500 年，那么你会有大量的机会用更大的成功去覆盖原来的遗憾，那么遗憾又能算什么呢？可惜现实却完全不是这样。股市并不是一个可以单纯依靠勤劳就能致富的地方。如果思路错误那么散户输掉的将不仅仅是金钱，还有那一去不回的美好时光。

是决定了做事的风格，但并不能决定什么事能做什么事不能做。

在股票市场，如果你神经不够大很怕套，那就努力提高技术分析能力做短线；如果资金雄厚神经够粗，那就长线投资陪着企业一起成长。风险是每一个人都厌恶的，没有人愿意面对亏损，而对待风险的方式却各有不同，这便是性格所在。

对大多数人来说，似乎只有碰到失败和挫折的时候才会进行认真地反思和总结。而成功的时候则只会感受成功的喜悦，却很少会深刻地反思，大抵就因为失败能让人感觉到痛苦，痛苦的时候才会认真反思，而高兴的时候就懒得总结了。凡事都有其发生和发展的前因后果，反思过去的事情就是要分解事情的过程和结果，然后分析导致结果出现的前因，这种前因的提炼要不含情绪的成分在里面。而大多数人不是这样，他们的反思实际上可能只是以事后诸葛的方式玩一个穿越游戏。

看盘几乎是每个炒股的人都会做的事情。表面上都在看盘，可实际上看的内容却截然不同。大多数人看盘就是盯着价格不断地计算自己的市值。心怀侥幸期盼一个奇迹出现，比如自己的股票突然被人拉到涨停板，或者自己的股票突然停牌开始重组，而当看到自己的股票不涨，其他股票疯狂上涨的时候又怨天尤人。这都是将自己禁锢到情绪中绕圈子，顾影自怜也好得意忘形也罢，都只是自娱自乐而不是分析形势。就像战场上打仗一样，只要在战场上，那么关注的就应该是战场形势、战友的情况、敌人的情况、天气好坏等外界的东西。而不是照镜子看自己的脸是红的还是绿的，也不需要天天称自己的体重是增加了还是减少了。

看盘只是为了体验赌博时“揭盅”那一瞬间的刺激感，而不是为了去分析什么盘面技术特征。这是大多数散户的真实状况。如果手里有股票，那就没完没了地看价格是在涨还是跌；如果手里没有股票，那就老是怕踏空总想入市。这都是停留在“意义层面”被自己的情绪主导的结果，也是没有进入“逻辑层面”的表现。

人在追求一样东西的同时总会想逃离另外一种东西，比如说追求快乐逃离痛苦，追求热闹逃离寂寞，追求富裕逃离贫穷，追求贵重逃避低贱。这是情绪上的正常反映，但这完全只是大脑中的一个平衡，后悔的时候一个主观上的不平衡便出现了，这本来和外界的趋势没有任何联

●……散户赢家思维模式——●

系。但是人性的偏执非要寻找平衡，于是便将同等的愿望强加给市场，结果，诞生的自然是另一个悲剧。

买入和卖出看上去是两个问题但实际上是一个问题，那就是股票值得不值得持有，如果值得那就拿着，不管是涨了还是跌了。如果不值得持有，那就卖出去，不管是赔了还是赚了。但很多人买入不是因为值得拥有，而是看到别的涨了，或者自己关注的股票已经涨了，买入是因为希望复制那些已经发生的事情。有一种很普遍的心理那就是代偿期望，你在这里失去的总想在其他地方捞回来，所以往往遭受损失后就迁怒其他人或事上面，错过一只好股就想找个替代品，而实际上好股票根本就没有替代品。

第三节

你说你的，我做我的

某天，祖孙二人牵着毛驴去赶集。刚出村口就遭到路人哄笑：“嗨，瞧这两傻帽儿，有驴子不骑都走路。”爷爷一听觉得在理，就让孙子去骑毛驴。

走了一阵又有路人说了：“嗨，这孙子真没良心，自己骑毛驴让爷爷走路。”

孙子听了心里不是滋味，赶紧下来换了爷爷去骑。

过了一阵又有路人指指点点：“嗨，这爷爷真没心肝，自己霸着毛驴让孙子走路。”爷爷听了心里过意不去，就叫孙子一起上来骑。

祖孙俩屁股还没坐热，路人都叫起来了：“嗨嗨，一头毛驴俩人骑，什么世道呀。可怜的毛驴！”驴背上的一老一少听了更加不安，赶紧都下来了。

孙子犯了愁：“爷爷这可怎么办呀？骑也不是不骑也不是。”

爷爷说：“这毛驴无论如何是不能再骑了。得了，干脆还是让毛驴来骑我们吧。”于是四下里找了根绳子把毛驴绑了，用扁担扛着继续赶路。

祖孙二人扛着毛驴，“嗨哟、嗨哟”上了一座木桥。路人见了大声哄笑起来：“呵呵，人不骑毛驴，毛驴骑人，你说稀奇不稀奇？”路人这么一大笑，祖孙俩心都慌了。驴子也受了惊，猛一折腾，“扑通”一声栽到河里去了。

……

评头论足的人在哪里都不会缺少，股市中更加如此，如果一个人没有自己坚定的立场，那就势必像笑话中的爷孙二人一样。一会儿看多，一会儿又看空。操作上如果管不住自己，那么追涨杀跌就在所难免。

● 散户赢家思维模式

人骑毛驴还是毛驴骑人，这在所有人看来都只是一个笑话，但生活中这却是很真实的命题。

股票市场，到底是人炒股还是股炒人？

当老板，到底是人赚钱还是钱赚人？

生活中，究竟是人在花钱还是钱在花人？

这些像是属于废话，当然人是主体，怎么可能是股炒人、钱赚人呢？可现实中却实实在在有人正在这样的困境中，很多老板对待客人就像应招女一样，随叫随到无微不至。说是人在江湖身不由己，实际上只是贪婪使然。有些国外客户有时差，我们到晚上要休息了可人家才起床，很多外贸商便跟在他们屁股后面转，结果长时间下来健康一塌糊涂，钱赚到了却把人搭进去了，实际上就是钱成了主人，人成了奴隶。那些在酒场上天天喝酒应酬的人，那些起早贪黑得陇望蜀的事业强人，都在不同程度上变成了金钱的奴隶。股票市场依然如此，很多散户在市场纠缠几年以后已经很难抽身了，有人说：看盘的时候都觉得享受，一杯清茶一支烟，一只破股看半天。一点儿都不会觉得枯燥反而觉得充实，自以为这就是兴趣！却完全没有意识到：喜欢看盘其实并不是喜欢投资，而只是喜欢数钱。

算市值多少就是在数钱，这只是投资活动的最后一个动作，而有些人看盘却天天算市值多少。大多数人很轻浮，外界的些许风吹草动就能让他们坐卧不安、心绪难宁，就是因为他们身上没有一种过硬的价值观，或者说没有坚定的方向感。这时候一个人就会很轻，不厚重。有一点儿利益就喜形于色，有一点儿损失就伤感不已。心里没有那种经过岁月磨砺和反复沉淀的内在智慧，所以就很容易心浮，心浮自然气躁。

诚然，喜欢的事情才能长期坚持，这是很多人职业生涯的真实体验，成功学也教人要干自己感兴趣的事情，只有这样才最容易出成果。但这种兴趣绝不是说“数钱”一类的事情，因为那是所有人都喜欢做的，尤其是穷人，都喜欢数钱，不管是越数越多还是越数越少。成功学所说的兴趣，是指自己的能力和天赋上的强项。比如说你一年前做了三件事情，第一件是学了100个英语单词，第二件是参加了一个销售培训班认识了很多，第三件是看了一本逻辑学方面的书。当过去一年后再回想起来时，如果你还记得学过的英语单词，却将培训班的事情忘的一

干二净，看过的逻辑学书籍也毫无印象，那么就说明你的记忆力是强项。相反，如果你将英语单词忘光了，但培训班上认识的人却都还记得，就算后来没联系过也能想得起名来，那就说明和人打交道是你的强项。再如果，英语单词和培训班上的人你都忘记了，但逻辑学上的原理却让你明白了很多道理，那就说明你在逻辑推理方面有优势，总结能力会比较强。这才是成功学所谓的“兴趣”，而旅游观光、吃美食、听音乐、数钱等一类的活动根本就不是兴趣，而只是欲望的正常体现。

欲望是人上进的原动力，谷是农业社会最重要的物品，老祖先造字的时候用“谷”和“欠”构成一个“欲”字，可谓直指本源。其实，现代社会农业仍然是个基础，所谓无农不稳，没饭吃的话其他一切都是扯淡。只是经过几十年的发展，吃饭问题已经基本解决了，于是欲望也便以更多的其他形式表现了出来。比如想穿更好的衣服、住更大的房子、开更好的车子等等。欲望本身没什么好坏之分，那是人体内生物程序运转的自然反映。只是当后天的价值观对欲望进行分解后，便大不相同了。

有些人可以将自己的欲望分解变成正激励，比如：

欲望：想拥有美好的生活；

上进心：想办法实现这个想法；

理性分析：认真工作或者创业就可以实现这个想法；

开始具体计划：要花多少时间、需要什么能力、通过什么步骤、需要投入什么资源实现这个计划；

进入执行落实阶段：发现有困难，于是努力克服困难，能力不足的时候抓紧学习，于是能力提升，解决问题继续推进。

结果如果是成功：得到想要的东西，人更加自信。

如果不成功：换个思路继续第二轮拼搏。

这是对欲望进行正激励的分解，而有些人会将欲望分解成负激励，结果走出完全不同的道路，比如：

欲望：想拥有美好的生活；

嫉妒：为什么别人有我没有；

取巧：靠工作什么时候才能达到目的，要找个捷径，于是诈骗、贪污、出卖色相、收受贿赂等等。

●……散户赢家思维模式

或者堕落：没有条件取巧的则可能堕落，既然不能巧取，那就干脆豪夺。于是赌博、偷盗、诈骗、敲诈勒索等等；

结果得到：运气好的话也能得到想要的享受。

如果得不到：自伤自怜，牢骚满腹，抱怨父母，抱怨社会。

从上面展示的两种不同的逻辑序列中可以看出，欲望是一个人生活的导向系统，只是前一种人实现欲望的途径是正的，在实现自己的欲望的同时能够做到利他人、利社会、利国家。而后一种人实现欲望的途径是邪的，有破坏性。当然，后一种方式也可能效率高，比如国家公职人员收受贿赂、权力寻租等都能快速达成愿望，这也是大家都想当官的原因。小到个人，大到国家莫不如此，日本人在清朝末年的时候和中国、朝鲜、俄罗斯等都发生过战争，他们发现每一次战争都能带来很大的经济利益，于是竟然迷上了战争，有些抱负远大的“有为之士”居然想谋万世基业，把自己的民族搬到美丽富饶的大陆上去，从而离开那个地震频发的小岛。于是才有了后来的一系列惊世大战，甚至直到现在我们仍然生活在二战后的国际秩序中。结果怎么样大家也都看到了。

股票市场是个很讲究功底沉淀的地方，作为散户，如果是一个急功近利的人，那肯定是很难赚到钱的。从这一点来说，股票市场确实是个讲究人品的地方。当心怀怨恨、嫉妒等负面的东西后，那便让自己的情绪系统中毒了。一但当这种嫉妒和怨恨外化成自己的行动，轻则牢骚满腹，毒舌伤人，制造语言和精神垃圾成为一个人际环境的污染源，重则走上极端违法乱纪。这就是为什么一个乐观、热情、有上进心的人受人欢迎，而一个牢骚满腹的人令人厌恶的原因。

方向和主动权的重要性理论上说来容易，但真能做到的人却很少。面对大起大落的市场，谁又能真正做到不浮躁、不焦虑、不偏激、不自责、不怨天尤人呢？眼看着市值天天缩水又怎么可能平静淡定？人本来就生活在功利之间，又怎么可能看淡功利呢？

知易行难，难就难在人的习惯其实都有背后深层次的原因：

学习改变思想；

思想主导行为；

行为改变习惯；

习惯塑造性格；

性格决定命运。

这就是习惯背后的深层逻辑，人在从小到大的过程中，一直是一个学习的过程。文化，这个词无所不在，表现在个人身上的时候就是内在的思想和外在的习惯。文化存在于每个人的身上，人是文化的载体，文化也影响着人做出的每一个决定，一个人可以超越外在的制度，但却永远都无法超越其内在的文化。文化对人的影响如此之大，但又很容易被人忽略，这就像你一直在呼吸却时常会忘记自己在呼吸一样。文化是你随身携带着的东西，你做出的决策，你的行为习惯都是你自身文化的一种体现。正因为习惯的形成如此复杂，所以才导致大多数人理论上知道而执行上却做不到。

方向问题并不仅仅表现在决策层面，也同样表现在执行上。毕竟落实下去的决策才有意义。据说一般大企业制定的战略最初都是差不多的，而成败往往就决定于执行过程中，因为战略的制定如果实在不行的话还可以请顾问公司代劳，但执行能力却只能靠自己，没有人可以替代，从这一点出发甚至有人得出了赢在执行的结论，还将执行中的细节追求上升到了道德的高度，说追求完美是一种美德，小事上随便是一种道德缺憾！

股市操作中如果想要做到“你说你的，我做我的”，那就必须要有自己独立的操作模型和坚定的执行能力。否则，从外在来看将根本无法抵御充斥在各种媒体上的广告信息误导，从内在来说也很难克服自己的情绪干扰。在做一件事情的过程中，肯定会有这样那样的意外发生，这时如果不能很好地管理情绪，那么就会将注意力转移到那些挫折感上，从而让人沮丧和软弱起来，甚至会导致放弃目标。

人对目标的锁定很容易受到干扰。意义是目标实现后的衍生品，出现困难并不是目标造成的，而是过程控制出现问题。恐惧、贪婪等负面的东西就是通过对“意义”的感知来发挥作用的，它们会不理智地放大意义的反作用力，让“意义”不好的一面反噬事情本身，从而发生破坏作用。期待、愿望等想象中的美好生活无不和“意义”挂钩。可见，人在功利方面的内心活动大多只是“意义”的衍生品。本来市场趋势和人内心的期待、愿望是没有任何因果联系的，但人们依然会因为期待而做多，会因为恐惧而做空。止损、止盈这类操作都是意义分析的结果，而

● 散户赢家思维模式

不是逻辑分析的结果。要排除“意义”的干扰，就要有一颗强大的内心，一套符合市场实际情况的价值观，一套强有力的情绪管理系统。

面对一件事情，人会习惯性地分是非，对投机来说，顺势就是“是”，逆势就是“非”。而投资来说，买入好公司就是“是”，买入烂公司就是“非”。这是两种完全不同的价值观，配套的操作方法也是截然不同的。如果大家都以投资的角度买入长线持有，那么市场势必会是死水一潭。而跨越式发展的欲望，快速致富的梦想使得大多数人选择投机，于是追涨杀跌的人一直才是最大多数的。

如果选择投资，那么不仅要有专业的财务知识，懂得分析市场、分析宏观经济，还要有足够的耐心容受盘面的剧烈起伏，还要面对财务造假的陷阱。而这些实在是已经超越了散户的能力范围，只有一个团队才可能胜任这样的事情。而国内那些优秀的团队却和散户不会有相同的利益，利益分置的制度设计导致这样的团队将散户定位成了猎杀对象，而不是客户或者合作伙伴。这便要求散户一定要有自己的立场，而不是人云亦云。价值投资者是很招交易所和券商讨厌的，因为他们死气沉沉没有成交量，只有投机者才是交易所和券商们的最爱。所以他们才发布那么多的技术分析文章引导大家频繁操作。

能忍受波动并不是单纯心理上可以坦然面对市值起伏，还要有实实在在的资产担负能力。要做到下跌途中日常生活不受影响，就要坚决避免缩量周期的深度参与。而上涨的时候同样要有足够的容忍度，不能因为涨的多了就卖掉它。发现好公司并不是最难的，只要看看历史记录就可以判断一家公司是不是好公司。而什么时候拥有这家公司，这才是困难所在。投机如果给予另一种解释——投资的机会，那么这无疑是一种更加高超的能力。抓住机会的能力比发现价值的能力更难得，就是因为发现价值只需要了解小范围的一家公司，而发现投资机会却需要分析整个大市场。这两者之间的区别是显而易见的。

你到底要做一个什么样的人？是投资者、投机者、赌客，还是消费者？只有解决了这个问题，散户才可能心平气和地面对股市，因为平和的心态就来自坚定的信念和稳定有效的方法。对自己的肯定就包括对过去的充分消化和提纯，如果一个人困惑太多、疑团太多、遗憾太多、后悔太多，则就不会有客观平和的内心。

第四节

调适自己，顺应趋势

成功意味着自由。

时间上的自由：你可以按照自己的需要安排时间，而不是按照别人的需要安排时间。

财务上的自由：你能买得起自己喜欢的东西，而不是每天算计着怎么省吃俭用。

兴趣上的自由：能做自己想做的事情，而不是不得不做的事情。

学习上的自由：不需要为了求生而学习，而是为了兴趣才学习。

感情上的自由：你可以对自己喜欢的人好，而不是去讨好自己不喜欢的人。

如此等等，这是每个人都会追求的境界，但同时这也是尘世间很难实现的事情。也许你对自己的生活很不满意，但你不满意的生活却恰恰是很多人正在追求的目标；也许你对某个成功人士羡慕不已，但他自己可能正打算跳楼！这就是真实的世界，正所谓美丑一体，善恶同源。凡事都不能孤立地存在，每一种美好的东西都有丑恶的东西相伴相生。人们追求的成功同样如此，你的自由就意味着别人的不自由，如果你想完全按照自己的意愿生活，那就势必要周围的人全部走入你的节奏，这不仅需要强有力的控制，比如权力；同时也需要强大的配套资源，比如金钱。而要获得权力和金钱，那就势必要融入别人的节奏，于是又失去了自由。正是这种矛盾的发展变换构成了生活的节奏，而不同的处理方式便产生了不同的结果。

在一般的可控制项目中，人可以控制外界顺应自己。但在不可控项目中，却只能调适自己顺应外界。从这一点上来说，股市赢家的很多做

● 散户赢家思维模式

法是违反人性的，也正因为如此，平常人在股票市场不赚钱才是合理现象。

贪婪，这一特征在人们出生的时候从“我要”开始就根植在了每个人的心里。以自我为中心，认为外界其他都要为自己服务，于是想方设法占有外物，控制外物，让外界顺应自己，这就是所谓的奋斗。发展经济、研究科学技术、改造自然环境，无不体现着“控制”的诉求，而控制的目的则都是为了“拥有”，让自己成为外物的主人。

但是，人真的能够拥有外物吗？

古人云：天地自然尽在“阴阳五行”中运转，人也只是自然循环中一个小小的插曲。五行之“金木水火土”在人的身体上对应于“心肺肾肝脾”这五样东西，不管是五个概念还是五个实体，总之是它们在主宰着人的身体！五行之间的阴阳平衡决定了你的身体状况。你的身体也并不是自己独享的，从内部来说，身体是你和其他小生命一起共享的一个平台，那些小生命可能是知名的细菌，也可能是不知名的微生物，大家一起构成一个动态平衡的生态环境。从外部来说，身体是天地循环的一个节点，是一个沟通天地的中介型小宇宙，而“你”并不是这个小宇宙的主人，而仅仅只是一个拙劣的驾驶员。

真相究竟如何？一直以来我们都觉得身体是自己“拥有”的。一旦有了“拥有”的感觉，人都会产生控制对方让对方为自己服务的诉求。可是如果想想自己身体里面的“心肺肾肝脾”五个东西每天都在干什么，似乎自己真的不知道，不是“你”在控制它们，反而是它们在控制“你”。

可是，如果连身体都不是自己的，那还有什么是一个人能够拥有的呢？实际上大多数我们以为自己拥有的东西只是和它们共处而已，在所有拥有的东西中，身体是每个人最确定能拥有的东西，但实际上身体却只是人类和其他很多微生物共享的一个环境。

对大多数人来说，安全感就来自于拥有的财物和可以控制的人群。占有的财物越多就感觉越安全，控制的局面越大就觉得越安全，这就是大多数人奉行的“控制型”价值观。与此形成对照的则是“顺势型”价值观——调适自己，顺应趋势。

顺应趋势其实是每一个散户都想做到的事情，只是趋势到底是什

么？这一点才是难点所在。在前文所讲的“股市关键词”的分析中可以看出，趋势的形成和发展是一个动态的过程，在每一个过程中，力量的积累、释放、衰竭都有其内在的逻辑。2007年上半年的新会计准则是一个关键词，这一关键词决定的趋势是上涨的；而“5·30”的政策却引发了短线暴跌，基金的热卖导致大量资金等待入场，暴跌又给了那些基金入场的机会，下半年的大盘股投机正是大家一起发力做多的结果。这种节奏正体现着中线和短线的趋势，当政策的力量超越技术的力量时，政策的因素便是市场节奏的主导力量，而当政策面一片空白的时候，才是技术力量主导市场的时候。

若想要顺势，那么首先便要明白“势”的形成到底遵循着怎样的逻辑。笔者在前文中断言，10年内绝不可能再见6000点，这就是力量对比分析的逻辑推论，而绝不是哗众取宠的贸然吆喝。股市确实会不断发展，这一点可以确信，虽然在老百姓眼里股市是不值得信任的，但却绝不能怀疑政府的力量。就像很多强人一样，你可以不喜欢他，也可以不信任他，但却不能否认他的能量。只是这种能量的发挥并不能让大多数人受益，于是便无法让股市形成价值的洼地，于是发展的方式便必然是越来越大，而不是越来越高。

2012年下半年实际暂停了IPO，但却并没有明确宣布。面对800多家排队企业，号称史上最严的财务核查开始了，当IPO无法继续的时候，财务核查才被祭了出来。为什么核查？法律在老百姓的心目中本来是为了维护公平正义而设的，但在IPO造假泛滥的时候法律被抛到了九霄云外，而当IPO进行不下去的时候才把法律法规祭了出来，让这种核查立时变得那么虚伪和短视，广大投资者完全有理由相信，当IPO能继续进行的时候法律将再一次被束之高阁，IPO造假也将再一次泛滥成灾。

股票、交易、市场这三个词当中，股票理应是当之无愧的重点，但一直以来，A股市场都是将“交易”当成重点，只要交易活跃，那么IPO就能持续不断。一旦交易萎缩严重，导致IPO无以为继，才会出台各种让利措施，2005年开始的股权分置改革，2013年仍在继续的IPO财务核查，都是在成交大幅萎缩IPO无法继续的情况下才出台的，而目的都是为了保障融资。股票的质量好坏从来没有成为市场监管的重点，而恰恰股票的质量好坏才是价值投资的基石。只有当市场回归到以股票

● 散户赢家思维模式

为“本”的时候，价值投资才可能真正深入人心。

那些所谓的改革措施，仍然可以按照针对性分析其对市场的影响，如果一项措施只是为了活跃交易，比如降低手续费、降低印花税、T+0 等等，这些措施都只为了活跃交易，而对改善股票质量没有任何帮助。另一方面，如果只是寻找新的资金来源，比如扩大 QFII、放宽港、澳、台地区居民投资 A 股、让养老金入市等等，这些措施针对的仍然是交易。如果一种措施只是为了活跃交易，从而保证 IPO 的顺利实施，那么整个市场将仍是一个明修栈道，暗度陈仓的骗局，那么长期来看便不可能出现大牛走势。散户能够期待和把握的便只能是技术性的小行情。

中国股市 IPO 暴利持续了 20 多年，但并不是说这种事情能永远存在下去。“改革红利”是近年常常听到的一个词，30 多年前开始改革时全民无私产，于是改革开端是以放权让利为先导的，先是土地分发到农民手里，后来又取消了农业税，再后来更是发种粮补贴，对农民来说改革一直是一个让利的过程。公务员、国企职工也是不断受益的群体，总体来说，改革的过程是大多数人不断受益的过程。但其中也有一小部分领域却是逆向的，股票市场便是其中之一，股民一直在为国企输血，股市确实为国家经济做出了巨大贡献，但这个贡献却是建立在剥削股民和基民的基础上的。和其他领域的改革相比，股市中所谓的改革看上去就显得特别扎眼。

1999～2001 年能有一次牛市，得益于引进了很多场外资金，2006～2007 年又有一次牛市，得益于股改让利，但每一次“改革”的目的都只是为了能继续融资，是融资无以为继的时候才迫不得已的举措。到 2012 年末又把股市打假推了出来，而这么做的目的仅仅只是为了避免杀鸡取卵、竭泽而渔。如果把市场做烂了，把钱都吓跑了，那“提高直接融资比重”的目的又如何实现呢？原来市场规模小的时候，每当股指滑向深渊政府都会出台措施提振股市，这让散户也形成了一个期待，总认为政府不会让股市一直跌下去的，同样因为政府老是掺和救市，所以才会有“只输时间不输钱”这种奇怪的论调。

原来的市场规模小，券商基金一类的金融资本还能操纵一下趋势，可经过连年下跌，数千万的基民普遍进入亏损状态，这个苦大仇深的群体很难继续扩大了。同时，金融资本的主导地位也早已经让给了产业资

本，在目前产能全面过剩的年代，大小非的卖出行为将会一直持续下去。上市公司对股民让利的机会只有一次，股改时就已经用掉了。2012年监管部门所出台的一大堆“新政”，都在围绕“交易”小打小闹，而很少针对“股票”切实提升回报水平。不是他们不想，实在是已经没办法了。股票市场走到今天，已经大到无法救了。

融资对市场的杀伤力其实一直存在，2007年全年的融资和减持规模就已经超过1万亿元了，但在媒体的刻意误导下，大家都把当时的暴跌归因于金融危机，从而让融资活动避开了公众的视线。4万亿推出后带来的信贷膨胀，同样将融资活动掩护了起来。但当金融危机和4万亿的救市行动相继退出历史舞台后，人们才发现各种合法和不合法的融资活动是如此猖獗。恍然大悟的人们这时候才明白，原来股市一直在玩暗度陈仓的把戏。

融资本来是可以堂堂正正进行的，但却偏偏搞成了浑水摸鱼。那些光怪陆离的表象都只是表演，目的就是要转移人们的视线。这也是国内媒体对报道国外的金融危机那么热情高涨的利益原因。而当大家都明白这一点的时候，部分别有用心的媒体还假装无辜说融资与市场涨跌无关。

资本会自动流向收益更高的地方，就像水会自动流向洼地一样。股票市场从2010年就开始了一个资金流出的周期，进入2013年这个趋势仍没有改变，如果股市重点不能从“交易”向“股票”这个根本上转移，那么后市便不可能有系统性的大行情，而只能是脉冲式的小波段。

顺应趋势，首先就要自己对趋势有一个明确的判断，不是去预测具体会涨到多少点或者跌到多少点，而是对力量对比有自己的判断。下棋看一步是初学者，看三步是熟手，看五步甚至以上才算高手，看得越远，变化越多，难度越大。股票市场也是一样，就算6000多点跌到1600多点的过程也是一步一步逐渐跌下来的，而不是连续跌停直接跌到位，就是有人不断地在博反弹，不断地在抄底，那都是只看一步和意犹未尽的人。

不是因为便宜了才买进，而是因为值得拥有才买进；不是因为有了利润就卖出，而是因为不值得再持有了才卖出。很多人涨了就觉得不踏实，老是觉得占了市场的便宜于是赶紧出局，不是看市场而是看自己；

●.....散户赢家思维模式—————●

跌了就更不甘心，非要等个说法，成了死多头。这就是很多人上涨时拿不住股，但下跌时反而能拿住股的心理原因。

当对趋势没有了自己的判断，而同时让贪婪主导日常操作时，恐惧必然会时时相伴。股票操作中，之所以没有安全感，让自己处在焦虑和惶恐之中，就是因为对趋势没有自己的判断，对自己在市场中的定位没有明确的概念。

第五节

制定规则比发现规律容易

我们经常会看到这样一类的文章或者书籍：“30岁之前必须完成的30件事”，“做到这10点让你轻松赚大钱”，“教你50招跑赢大盘”，“股市投机36计”……打开一看，果然有些道理！可是仔细想想就会发现，这一类的东西大多数都是形而上的想当然，都只是一些粗浅的经验汇总。它可能絮絮叨叨地说了很多，但你就是找不到主次。规律和规则相比较最大的不同就在这里。规律讲究前因后果，必须要分清楚事情发生和发展的内在逻辑，各种因素中哪些是主要矛盾，哪些又是次要矛盾，都要搞清楚。搞清楚了，而且实践检验是正确的，这才说明找到了规律。但规则就不同，你不需要深入了解，只要有一点儿感性的经历就可以制定了，根据自己的体会罗列出一堆禁忌条款，比如你可以罗列出11条，然后取个名字，叫“炒股之三大纪律八项注意”，然后贴在墙上就可以照着做了。如果前提条件不发生什么变化，那么这种规则也能起一定的作用，但在政策多变的A股市场，这种规则不可能长期有效。

木桶原理告诉我们，一个木桶能装多少水决定于最短的一块板，其他板子再长也没有任何意义。如图15所示，这个原理给我们的启示就是：一件事情能不能成功是由很多因素决定的，而最短的那一块板则决定了成就的高度。

这一原理不管是在工作还是生活中都能适用，不同的只是影响因素多少不一样，就像图中的木桶围板数量不同一样。简单的事情只有三四个要素，复杂的事情会有几十个要素。比如开一家杂货店就只需要考虑客户、资金、货源、仓储等要素即可。而一般OEM代工厂需要考虑的

● 散户赢家思维模式

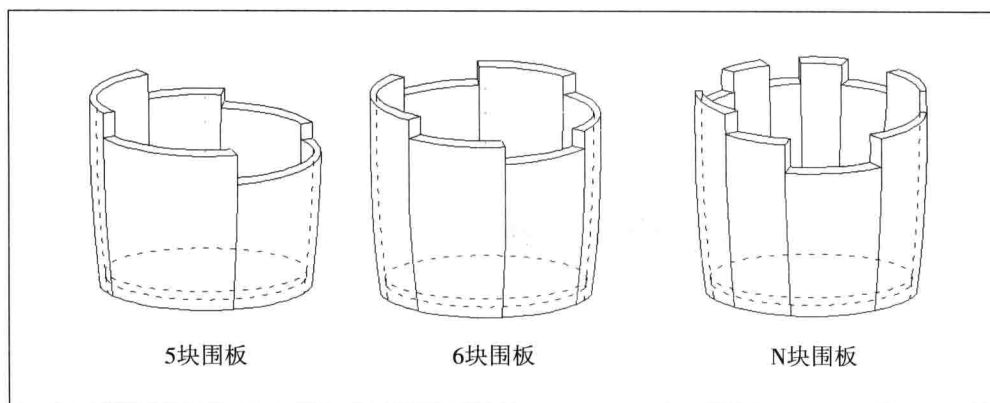


图 15 木桶原理

事情就会多一些，通常有：人力资源、生产、物控、仓储、财务、销售等等。对自主品牌的企业来说又会比 OEM 工厂多出设计、品牌建设、广告策划等要素。当这些要素一起构成一个团队、一个组织的时候，它们之间便会因业务关系而形成一个整体。这时候那些相关联的要素一起构成了一个木桶，而各业务单元则好比一块块的围板，那么自然最短的一块板便决定了一个桶的容量。如果各部门之间的配合出现问题，则就像围板之间的拼缝漏水一样，同样会影响到木桶的容量。

生活当中同样如此，只是运用到生活中时对应的要素会不一样。生活中需要面对的内容大体上有：身心健康、家庭、朋友、学习、娱乐、感情、事业、金钱、信仰、运动等等。这是人们普遍需要面对的生活要素，但在不同的年龄阶段各个要素的重要性却是不一样的。在上小学的时候应该是：健康、学习、娱乐、品德等，这几个方面必须同时成长，一个小孩儿才能算均衡发展。而上了中学以后多少可以担负一些事情，成长到了青年期又要面对感情上的困扰，于是生活又增加了新的内容，这时候和小学相比就多几个要素，既要面对青春期的躁动，又要担负一点儿家庭责任。等上了大学身体发育基本成熟，好奇心驱使下对社会充满了探索欲望，同时又面临就业问题，所以关注的问题又多了很多。就业后走出学校，社会角色发生一个大转折，从接受者一下子变成付出者，同时又面临成家立业的问题。这个成长的过程就像木桶的围板越来越多一样。

未成年阶段，家长和老师都要求你尽可能多地吸收，多吃饭吸收营养长身体，多学习吸收知识长能力。成年后要求就反过来了，不管是社会还是家庭都要求付出：付出学到的知识去创造经济价值，付出爱去关怀他人。吸收的时候其实是在塑造势能，工作了以后就要将这种势能转化成动能。在这些不同的阶段，人们需要面对不同的要素，这时候如能提前调整自己，让自己的心境走在处境的前面，那么一个人便是先知先觉的，所谓游刃有余便是这种处境的最佳写照。一个人如果不能事前调整自己，而只能跟随事情的发展，能做到心境跟上处境的步伐，那便也能不断进步。而如果对处境的变化反应迟钝没有任何对策，那就只会被生活抛弃。

在股票投资过程中，同样适用木桶原理。对一个合格的投资者来说，经济分析、政策研究、市场判断、企业分析、技术分析、性格分析等等一起构成了股票投资的基本功课。如果是一个全方位都精通的行家里手，那你自然可以将抄底逃顶当成目标，以长短线通吃来要求自己。但如果仅仅只是具备一部分能力，那就管好自己只赚该赚的那些。

规则是操作系统中必不可少的东西。如果能严格执行一些有效的规则，就算对市场只是一知半解也能成为赢家。比如有些人不管市场如何都只盯几只经营很稳定的股票，大盘成交清淡，两市只有几百亿成交量的时候买入，大盘交投活跃两市成交量放大到两三千亿的时候卖出，其他股票一概不看，也不碰，这样基本上每年都只做一两次，也会有一些盈利。但这是建立在严格执行的基础上的，既要克服热点变换的诱惑，也要坚定做到大多数时间空仓。

从相对成本的角度来说，将“七亏二平一盈”颠倒过来运用也算一种规则，当成交极度低迷的时候，场内人士已经出现大面积亏损，比如持股的多头已经有超过70%出现账面亏损了，这时候入场买进，那么不管市场继续下行还上上涨，成本优势都能让你位列“二平一盈”之列，如果有足够的耐心，那么只在场内人士出现90%亏损的时候才入场，买进的成本就比90%的流通股东还低，那么自然就能进入赢家行列，但这同样需要高度的自制力。

对一种模式来说，规则就像一粒粒葡萄，而其背后的原理就相当于串起葡萄的藤，如果不明白背后的原理，那么制定的规则就势必只是感

●……散户赢家思维模式———

性经验的堆积，主次不分也便方向难定。一种信念是不是够坚定，就决定于价值观层面的认知水平。不是勉强自己遵守，也不是跟市场较劲，而是经过实践检验确实正确，那才能让自己发自内心地认同。否则，如果制定的规则不是规律的产物，而是想当然的纪律，那就会不断地怀疑是不是正确，于是最终得不到执行也便是理所当然的事情。

散户普遍缺乏团队约束，也缺乏同行之间不同意见的交流，所以很少能形成自己的操作模型。实际上停留在规则层面的模型很难经得起大波段的考验，就因为“股市关键词”是一个更大的前提，而这个前提却是大多数人不能明白的。如果在操作的过程中能和其他人组成互补的团队，自然就能提高全方位的综合分析能力。

第六节

不要把自己定位成受害者

有人说：天底下最容易的事情就是挑毛病说问题。诚然，不管一个人有多么完美，肯定都是有缺憾的，而且越是优秀的人其身上的缺点就会越明显，这就像越白的纸其上的污点就越容易发现一样。生活中喜欢挑毛病的人很多，不管是面对一个人还是面对一件事情，都喜欢评价其缺点，似乎这样就有一种居高临下的优越感，可以显得自己独具慧眼和高人一筹。殊不知，这是一种很有破坏性的态度，不仅破坏人和人之间的关系，而且同时会破坏自己的心态。

不管是面对一个人还是面对一件事情，发现缺点总比发现优点要容易。原因就在于很多人不愿意面对别人的优点，或者说不去欣赏别人的优点，不是赞美和欣赏，而是嫉妒和贬低。于是，发现优点难，就不是技术上难，而是态度上难了。

挑别人的毛病，同时又逃避自己的问题。不管是出于自我保护还是抬高身价，这种习惯都会让人变得怯懦。不论是工作还是生活，问题转移几乎随处可见，比如你的下属工作出了纰漏，当指出来的时候他可能会说其他人也存在问题，这么做目的就是要制造“大家都一样”的气氛，把其他人拉进来以图扩大事态，言下之意就是你不能处理他，如果处理那就要和其他人一起处理，这是一种问题转移，将自己的问题变成大家的问题。再比如，目前的空气污染，本来是呼吸系统被损害了，但电视上却让人多吃梨子，这也是一种问题转移。

自我保护的逃避责任会促使问题转移，而“一劳永逸”的企图同样会促使问题转移。比如房子漏水了，本来修一下就可以了，但人们常觉得烦躁，干脆卖掉算了；下属工作经常出问题，本来培训一下就可以，

●……散户赢家思维模式——●

但上级嫌麻烦可能直接辞退了；小孩子学习不好，可能是在学校不认真听讲，但家长觉得是电视看多了，于是一家人从此都不看电视……这些都是问题转移。

股市中的大部分股民输了，有些甚至输得很惨很彻底。当输了以后很多人都把自己的失败归咎于市场，或者归咎于家人不支持，或者归咎于政府。基金亏损了以后可以这么做，但散户不可以。因为基金公司要维持既得利益就要给基民一个说法，它们必须证明自己的所做所为是合法合理的，所以亏掉基民的钱以后完全可以把责任推给市场，只要基民认可了这一点，那么基金就可以继续收取管理费。可是，散户却推无可推，不管把失败的责任推给谁，但结果都必须由自己承担。

在股市参与各方中，散户是最在乎股价的群体，因为对散户来说价格就等于价值。散户也是最活跃的群体，因为散户缺少团队的制约最容易频繁操作。同时，散户也是最输不起的群体，因为散户没有损失转移渠道，不管亏多少都要由自己承担。

亏损的结果无法转移，那么将亏损的原因推给市场岂不是自欺欺人？

其实，所有发生的一切都只是人性的客观规律使然，环境因素是针对所有人，而并不是针对哪一个特定的人。好比红军在长征期间被国民党军队追杀一样，事实上这并不是针对个人的，不管是谁，只要他出现在那些岗位上都会受到追杀，只要放弃了共产主义，自然可以免除追杀，就像张国焘一样。瞿秋白如果放弃自己的立场，那么也可以到国民党的政府中任职，但他不放弃，当时国民党杀的不是哪个生物意义上的人，而是一个共产主义的载体。

保险公司的无孔不入，大公司的各种霸王条款，那都是针对所有人的。要了解它们不地道的地方，但没必要怀恨在心，当你把自己和那些庞然大物放在一起比较的时候，你可能会觉得不公平，被欺负了，被人家玩弄了，委屈得不得了。可是当你从另一个角度看待的时候，你会发现，资源在别人手里，它们的作风是针对所有人的。作为散户，如果是非观念太过浓厚，那势必将脱离逻辑而陷入情绪的泥潭。蜜蜂能酿造蜂蜜给我们吃，但它也会蜇人，你被一只蜜蜂蜇伤的时候通常不会认为蜜蜂不讲理，它本来就是要蜇人的，你只会总结经验以后离它远一些，只

有当你认为蜜蜂应该懂得和平共处的时候，你才会责怪那只蜜蜂，而事实上它根本就不懂。

电影《天下无贼》里面有几句台词：“凭什么不能受到伤害？凭什么？是因为他单纯吗？他傻，你为什么要让他傻到底？生活必须要让他坚强起来。作为一个人，你不让他知道生活的真相，那就是欺骗，什么叫作大恶，欺骗就是大恶。”这虽然看上去有些强词夺理，但股市就是这样，它本来就是筹资的地方，你非要进来在那些垃圾股上赌一把，结果受到伤害也是咎由自取。“傻根儿”最后拿到了自己的钱，那是文艺作品对“善”的期盼，但很显然那种情景在资本市场不可能出现。

角色招人欺负，并不是人招人欺负，而做了股民便提供了被人欺负的条件，你的屁股坐在那个位置上，就会被算计，不管是谁在那里都会被算计，所以被算计的只是那个角色而不是你这个人。那里流行丛林法则，而不是雷锋精神。不管你决定离开这个市场，还是继续待在里面，恨恨不已的心态都是很不健康的。离开股市，那么这种心态会直接影响你的生活。而继续待在里面，这种心态同样会让你远离成功。

散户进入股市是为了赚钱改善生活，但事实却是大多数人的生活变得更糟。不仅将其他地方挣的钱亏掉了，还因为投入时间而耽误了工作上的进步，更因为常年的焦虑而让健康水平每况愈下。于是家庭成员的埋怨、自己心理的负疚感便可能挥之不去。除了自己，没有人可以帮助散户走出这种困境。如果经历过一个完整的牛熊转换而你仍然没有赚钱，那么退出股市才是正确的选择。

第七节

后知后觉已属难能可贵

有国外的社会学者将掌握技能的情况划分成了四种状态，分别是：无意识无能、有意识无能、有意识能力和无意识能力。

无意识无能：就是没有能力，而且不知道自己没有能力。这是一种很普遍的现象，有很多人其实不懂却以为自己懂，比如很多人面对一种岗位技能时，以为“知道了”、“理解了”就等于有能力了，而实际上只有“熟练了”才算有能力。

有意识无能：就是没有能力，但同时也知道自己的状态。用筷子举例说明：假如你是一个外国人，没有拿筷子吃东西的习惯，看到中国人用筷子吃东西，以为那个动作很简单，结果自己一试才知道完全不是那么回事情，这时候才知道原来自己不会用筷子。

有意识能力：仍然以用筷子为例，假如经过一段时间训练，虽然不熟练但已经可以夹住食物送到嘴里了，这时候虽然具备了基本能力，但要刻意去指挥自己的手和胳膊才能完成这个动作。这种情况就是一种“有意识能力”，也就是说，你必须时刻要用自己的大脑指挥协调才能达成的能力。刚上路的新司机便是处在这种状态。

无意识能力：就是不需要刻意控制就能完成一件事情的能力。餐桌上你看到一种食物，想吃的时候筷子很自然地伸了出去，夹起食物后又很顺利地送入嘴中。在这个过程中你不需要去考虑自己的哪一个手指应该用力，哪一个手指不应该用力，也不需要刻意去指挥自己的胳膊怎么运动才能把食物送进嘴里，这就是一种无意识能力。熟手司机开车子到一个繁忙的十字路口时，他的眼、手、脚要完成很多动作，但他并不需要刻意指挥自己的手要干什么，脚要干什么，而会很自然地完成看红绿

灯、停车等待、起步、避让其他车辆、换挡、转弯、加速等动作，在完成这些动作的过程中他甚至可以聊天儿或听音乐，而他的眼、手、脚就会自然地做出互相配合完成上面的一系列动作。这就是一种无意识能力。

大家都希望自己能够拥有“无意识能力”，但同时又很容易忘记那是经过学习和不断地总结提高才能达到的境界。炒股和其他工作相比虽然有其特殊性，但分析能力和操作水平的提高仍然要经过长期的积累和总结才能提高。股票操作的动作简单易行，而背后影响涨跌的因素却又非常复杂多变，这两个极端的矛盾让很多散户将注意力放在了买卖操作上，而将涨跌判断交给了运气和道听途说。殊不知，资本市场更多情况下遵循的是丛林法则，在整个股市食物链中，散户从制度设计上就处在草根阶层，在大资金眼里散户手里的那点儿小钱本来就是捕猎对象，如果散户自己再没有深厚的积累提高又怎么可能成为赢家呢？

从能力上来说有这种层次上的区别，思想观念同样有这样的层次区别，一种观念固化以后其实就是一种无意识思想。

《倚天屠龙记》中有一段对话，谢逊道：“行侠仗义有什么好？为什么要行侠仗义？”张翠山一怔，他自幼便受师父教诲，在学武之前，便已知行侠仗义是须当终身奉行不替的大事，所以学武，也便是为了行侠，行侠是本，而学武是末。在他心中，从未想到过“行侠仗义有什么好？为什么要行侠仗义？”的念头，只觉这是当然之义，自明之理，根本不用思考，这时听谢逊问起，他呆了一呆，才道：“行侠仗义嘛，那便是伸张正义，使得善有善报，恶有恶报了。”谢逊凄厉长笑，说道：“善有善报，恶有恶报！嘿嘿，胡说八道！你说武林之中，当真是善有善报、恶有恶报么？”张翠山蓦地想起了俞岱岩来，三师哥一生积善无数，却毫没来由地遭此惨祸，这“善有善报、恶有恶报”八个字，自己实在难以信之不疑……

这一段描述中，张翠山心中对“行侠仗义”是从小就被灌输进去的，不论对错，全盘接受，就像电脑软件的默认操作一样，当你将一个界面设置为首页时，开机的时候就自动进入了，再也不会考虑别的选择，在一个人的身上这就是一种“无意识思想”。在张翠山自己心里这是天经地义的，但在谢逊看来张翠山对“行侠仗义”的认识水平却处在

●……散户赢家思维模式———●

“无意识无知”的状态中，就是在“胡说八道”！而张翠山自己后来想起俞岱岩的遭遇，对自己的信念产生怀疑，于是“实在难以信之不疑”。本来俞岱岩的遭遇早就发生了，但却并没有让张翠山怀疑自己的信念，直到和谢逊争论的时候他才意识到这个问题，这就是“无意识”对人的蒙蔽作用。当谢逊的问题引发了对“行侠仗义”的重新思考时，张翠山才明白自己的理解是很肤浅的，这可以说便是“有意识无知”的状态，算是进了一大步。

股票市场无疑是更加复杂的，参与其中的大多数人对市场只是一知半解，但却以为自己经验丰富，这其实也是一种“无意识无知”。先知先觉，这是很多人的追求，而且很多人以为自己曾经或者正处在这样的境界，于是就对自己提了很多莫名其妙的高要求，而实际上人在大多数时间连后知后觉都做不到，而是处在不知不觉当中的。

诸葛亮因为超乎寻常的预见能力而被鲁迅评价为“多智近妖”。那些先知先觉的人物因为种种的神秘之处很容易成为常人的偶像，而将那些先知们当成了偶像时很多人莫名其妙的便将“预测”当成了自己的功课，却完全忽略了先知先觉对常人来说是多么遥不可及的事情。股票投资中很多人热衷于预测，但事实证明大多数的预测往往只是一相情愿的想当然，人们常常在屁股决定脑袋的思维模式中将愿望当成趋势，却完全忽略了一个事实，那就是自己可能根本就没有预测需要的基础信息和决策模型。

第八节

走出习惯和经验的误区

知识和经验一类东西只要进入到了脑袋里面，它就会在你身上发挥作用，如果不能发挥正面的作用那就会发挥反面的作用。就好像电脑里面装的软件或者文件一样，如果用不上，那它们就会起反作用了。比如它们占用了你的内存，让你的电脑系统运行起来速度变得慢了很多，还有可能让你的系统更容易中毒。没有用的知识和过时的经验装在脑袋里也一样。只是，电脑里面没用的东西可以用一个简单的命令就把它们删除，而“经验”那种东西一旦在你的大脑中住下来就很难被删除了，就像有些经历留下来的伤痛一样，你很想忘记它们可偏偏忘不了。

对个人来说，难的往往不是接受新思想而是忘记旧思想。股票市场瞬息万变，投资者要对自己的思想有随时“归零”的心理素质，但其他事情上形成的观念却时时会冒出来干扰人的决策。数字陷阱、节假日情结、对多劳多得的误解、迷信书本等等，这些习惯和经验上的陷阱随时都可能附着在情绪上浮出表面，变成决策过程中的干扰因素。

数字陷阱：假如有一种彩票共由八位数字组成，每注2元，兑奖规则是按后面的数字对比：两位相同奖10元，三位相同奖100元，以此类推，则八位都相同时奖1000万元。如果20125879是中奖号码，路人甲买的号码是36982507，路人乙买的号码是21025897，结果都没中奖。可是大家普遍会觉得路人乙更可惜！其实对这种彩票号码来说，除了那些特定的中奖号以外，其他号都是一样的，要么就是，要么就不是，不存在“接近”的问题。还有整数关口，有些人很喜欢凑整数。国际上排世界500强，国内就搞行业100强，上市公司100强，杂志上对这种东西取个整数无可厚非，喜欢整数是大家的共性，但在股指运行上生搬硬套

● 散户赢家思维模式

就有点儿荒唐了，上涨的时候把整数当成压力位，下跌的时候将整数当成支撑位，还叫“整数关口”，这种没有任何逻辑理由的东西付之一笑就可以，如果当真将整数当成关口，那就太幼稚了。还有“吉祥”数字。钱币收藏市场上有将同号的货币当成纪念币卖的，比如尾数全部是五个“88888”，那可能币值180元的一套纸币就能卖到数千甚至数万元。但是将这些东西扯进股市就扯淡了，因为这类东西和逻辑没有任何关系。媒体可以将那些东西拿出来当噱头娱乐一下，但散户如果当真那可能就悲剧了。

节假日情结：经常有人说“国庆行情”，甚至每到“5·19”都会有人起哄，而这些东西和行情的运行没有任何逻辑关系。至于那些长假，有些人一到春节、五一等长假就会空仓，这也和市场内在的逻辑没什么关系，大都只是避险的心理需求。

多劳多得，这一点在股市当中其实也是存在的，只不过股市中的“劳”不是频繁操作，而是认真学习。进进出出没完没了地买卖不是多劳，恰恰相反，频繁操作正是想不劳而获。多劳多得的说法在大多数工作上都适用的，但股市却不一定。努力了，不一定有收获，因为股市是个负和游戏。但不努力，却一定没收获，因为股市仍然是个讲究耕耘的地方。都说早起的鸟儿有虫吃，但反过来就是早起的虫子被鸟吃。对散户来说，炒股和其他工作不一样的地方就是搞不清楚自己的定位，不知道自己是什么。无疑股市食物链中吃虫的鸟儿不是散户，而是大股东、大机构。

将“在乎”当成付出，也是很容易被带入股市的一大误区。在人的潜意识里是把“在乎”当成一种付出的，因为在乎就会去关注，关注就要花时间，耗精力，还会投入财产。从心理学的角度来说，曾经付出了时间和金钱，自然就有了一份期待和留恋。这种期待会让人的心理形成相应的空白，而这个空白只能由期待着的事物填充。揣着这个期待的时候人们会忽略市场的规律，而只是希望一个过程可以得到延续，希望自己的付出能够得到补偿。当套牢的时候，这样的心态会让你将亏损的市值当成沉淀成本，似乎投资股票和投资实体一样都存在一个导入期，而导入期发生亏损也是可以容忍的。如果放弃了便有一种不甘心的感觉，似乎是一种失败，似乎是有始无终。而这实际上和生活中将喜欢当成付

出一样，都只是自身的事情，和市场无关。

迷信书本：作为散户，如果不懂得分析实际而只是照搬国外市场上的各种理论，那被市场淘汰就是迟早的事情。很多人只是听信一句半句的大师言论就以为自己懂了。大师说“价格围绕价值波动”，但大师并不会告诉你价值到底是多少。按照产业资本的估值 10 倍市盈率就是波动中心，但散户不明白从产业资本的角度看估值，仍然看银行存款的利率，于是将 25 倍市盈率当成波动中心，那么高价接盘就是必然的事情。有些人在看到“大盘蓝筹股”的时候甚至将“大盘股”等同于“蓝筹股”看待，以为“中字头”的大盘股就意味着价值，从而将中国铝业、中国远洋一类的股票当成了长线投资品种，造成严重套牢实在是咎由自取。当“安全边际”、“护城河”、“裸泳”等这些词语让投资者耳熟能详的时候，它们又成了散户装扮自己的小饰品，似乎将那些词语挂在嘴上就意味着自己懂了，而事实上那只是自欺欺人。

分散投资：不要把鸡蛋都放在一个篮子里，这句话几乎所有投资者都听过，而且很多人正在按这种说法做事，比如总市值连 10 万都不到，但却分布在七八只个股上。分散投资是一个相对的概念，如果资产很多，那么可以分成几块，分别配置在股票、房产、古董、黄金等方面，这是从大的领域来说的分散投资。但如果仅仅从股市中来说，将很有限的一点儿市值分配在七八只个股上，那就和不选股一样的效果了，分析市场是一个面，选择个股是一个点，如果买入一篮子股票，那就和买基金没什么区别了。

宁可信其有不可信其无：人的贪婪从小时候“我要”的习惯中便根植于灵魂中了，金钱、美女、权力、地位、名誉，甚至长生不老的传说，都是人类全力追逐的目标。没有人能真的让自己无欲无求，可以改变的不是欲望本身，而是我们对待欲望的态度。在股市投资中很多散户从来不会空仓，一旦空仓就觉得心里空落落的，生怕错过什么大牛行情，对各种异想天开的传闻也是宁信其有不信其无。这就是典型的情绪驱动模式。没有理智的判断，情绪驱动的结果便是恐惧如影随形。不焦虑、不浮躁，这样才能让经验和知识慢慢沉淀而形成智慧。智慧既不是知识，也不是观念，而是一种境界，是对知识、经验、客观世界等综合的分析运用能力。而贪婪往往会引发恐惧和焦虑，这样便很难积淀出来

●……散户赢家思维模式———●

智慧。

老千遍地的 A 股市场中，每一种偏执都是一个陷阱，都是导致亏损的潜在诱因。散户大多数都是单兵作战，性格在操作过程中便是一个决定性的因素。各人的经历和习惯不同，形成的偏执也不一样，所以常犯的错误也会不同。但同时对同一个人来说，却又会不断犯相同的错误，就是因为各人之间的缺点不同，却在一个人身上缺点又比较稳定。也正因为如此，要成为赢家才需要做到知己知彼，并形成适合自己的操作风格。

第九节

屁股决定脑袋

每一个人都都在社会中扮演着很多种角色，角色不同确立了各人都有不同的定位。而定位不同又决定了大家不同的立场，这种立场可能是其观点，也可能代表其利益。“屁股决定脑袋”就是这个意思。这不仅是职业习惯，更是利益使然。这种思维模式表现在股市当中就是“仓位决定立场”，对很多人来说，看多还是看空并不是研究市场的结果，而是自己是持股还是持币。如果持股那就看多，如果持币那就看空。而这恰恰是将自己的愿望当成了趋势。

以人为本，这四个字经常有人挂在嘴边。在一个企业里面，如果老板强调“以人为本”，那他的意思通常就是：能靠现有的人员加班完成任务，那就不要增加新人；能通过增加人来解决问题，那就不要花钱买机器。总之就是要将人力资源的潜力最大化地激发出来，使人的劳动价值最大化。而在员工来说，他的想法可能正好相反：在听到这个词的时候，首先想到的就是可能会增加自己的福利，既然是以人为本，那就自然要考虑人的需求，而人的需求就是高福利，比如两天休息制、朝九晚五工作制、带薪休假工作制等等。这就是屁股决定脑袋，对同一个词，劳资双方的理解完全不同。大家都从“我要”的角度出发对“以人为本”进行利益上的解读，解读的结果完全相反。资本市场依然如此，大多数散户投入股市的钱都是自己的存款，对他来说那些存款可能是几年甚至几十年辛勤工作的积累，是他安全感的主要来源，是他日常生活的基本保障。但在融资者看来，那只是社会闲散资金。政府每次说要大力发展资本市场，那就是要在资本市场筹集更多的“闲散资金”来支持实体经济的发展，而散户听到这种说法时，却可能想当然地以为自己有了

●……散户赢家思维模式——

更多的赚钱机会。很显然这是两种完全不同的立场。

在这一方面，媒体的表现应该是最为突出的。基本上大多数的言论都带着明显的利益倾向性。不是从事实出发，更不是从对错或者公平的角度出发。而只是为了利用舆论争取自己的利益最大化。有一篇《读者》上刊登的小故事很能说明媒体的真相：

……

刚刚做完演讲，他就拿着笔记本走上讲坛来找我了。

“您能否将您的演讲要点说给我听听？”

“您没在场吗？”

“没在，”他说，一边削着铅笔，“我那会儿正在看一场曲棍球赛。”

“您是要报道球赛赛况？”

“不，那不关我事。我只采访和报道有识之士以及他们的谈话。不过，那场球赛真是精彩极了！还是谈谈您的演讲吧。”

“我讲的是‘科学的灿烂前景’。”

“哦，是科学？”他迅速地记下了一些什么。

“是的，科学，”我答道。他突然停住了笔。“‘灿烂’……唔，怎么写？”他问。

我告诉了他。

“明白了！”他又说，“那么，您的要点是什么呢？是的，要点。您总知道您讲了些什么吧？”

“我讲了一些有关放射性物质的最新知识及其对原子结构理论的某些启示。”

“等等，”他说，“我得把它们记下来。放射性……还有，启示。唔，好啦，都记下来了。”

他似乎就要合上本子了，可突然他又问道：“您以前来过这里吗？”

“没有，我还是第一次到这里来。”

“您是否住在新开的那家旅馆里？”

“是呀。”

“感觉如何？”

“还可以。”

他又开始在本子上写了起来。“您有没有看到附近的那座新建的屠宰场?”

“没有呀，我甚至都没有听说过。”

“它可是费城以北的第三大屠宰场啊！您能谈谈您的观感吗?”

“我说过了，我没见到。”

他写了几个字后又问道：“对于本市的那个一团糟的市议会，您有什么看法?”

“关于这事，我什么也没听到过。”

“您不觉得那些市参议员都是骗子吗?”

“我对他们一点儿也不了解。”

“不了解?”他说，“不过，难道您不觉得他们很可能就是这样的人吗?”

“当然，他们通常都会欺上瞒下，”我同意了他的这一看法，“事实往往证明他们是一群痞子。”

“哦，您说他们是一群痞子？太妙了，简直是妙极了！”他一下子来劲了，“本报特别欢迎刊登类似这样的言论。您想想，通常的演讲都没啥意思，哪有您刚才讲得那样有劲！……‘一群痞子’，嘿，真是太妙啦！您是不是说他们通过修建屠宰场大赚了一票?”

“这个嘛，我恐怕无可奉告。”

“不过，”他几乎是哀求，“您一定认为他们会干出这样的事吧?”

“不，不，我真的无可奉告。”

“那好吧，”他有点儿悻悻然地说，“我可以忽略这一点，哦，谢谢您接受采访。晚安！”

第二天一早，在我离开这座城市前，我在报上读到他写的报道。标题是十分显眼的黑体字——参议员们是一群痞子。

——著名演说家谈基督教科学

以下是他的报道：

昨天有一著名演说家莅临本市，做了一次有关基督教科学的演讲。众多市民到场聆听了他那别具一格的演讲。他说我们当今生活在一个无线电时代，并指出市参议员们是一群痞子。他详细描绘了结构解剖的过程，并断定所谓结构其实正是无线电的放射结果。他对本市新建的屠宰

●……散户赢家思维模式——

场倍加赞扬，称其为他所见过的最为壮观的屠宰场。为此他没有对屠宰场修建过程中的贪污问题发表意见。他的演讲吸引了所有的听众，博得了阵阵喝彩……

瞧瞧！他就是这样写的。同他们接触过的人都知道，这正是他们的拿手好戏！不过，我才不会为此而气愤呢！每天早晨，我们不就是希望在报上读到这类玩意儿吗？

……

不管是文风还是内容，都看得出来这是从美国翻译过来的小品文。但新闻、评论一类的媒体对信息进行“导向性的加工”却并无二致，只是有些东西倾向性非常直接和明显，而有些却比较婉转隐晦而已。比如有关天气方面的新闻，这个领域大家平常都会认为应该很“中性”的，毕竟天气对每一个人来说都是一样的，那么天气新闻又怎么会有利益倾向呢？

几十年前农业为主的时候，如果天降大雪广播电视上就会说：瑞雪兆丰年，农民伯伯又露出了会心的微笑，孩子们在院子里堆雪人打雪仗笑语盈盈，连小鸟都在为第二年即将到来的丰收在歌唱，总之就是祥瑞处处上上大吉。而现在就完全不同了，和下雪一起播报的，总是哪里的高速公路又因为大雪导致了多少车祸，道路湿滑给出行带来极大不便，运输成本增加造成菜价急剧上涨，给人的感觉大雪就是灾难令人烦不胜烦。似乎农民一下子从这个世界上消失了，大家也都不再需要种地了。

这就是不经意的利益倾向，原来是站在农民的角度说天气，而现在完全就是代表城市人口在发牢骚，连完全可以“中性”的下雪都会带上明显的利益倾向，更别说直接牵涉到钱袋子的股市新闻！这种带着明显利益倾向的文章充斥在各种报刊和网络文章中。认真研读你会发现，甚至这种信息加工已经形成套路被批量使用：

明目张胆地撒谎，比如虚增利润却有板有眼；

以偏概全的诱导，比如放大成绩到处宣扬而对问题只字不提；

强词夺理耍无赖，比如违规违纪却偏要百般狡辩；

无中生有的造谣，比如制造故事渲染题材诱骗散户接盘；

三人成虎的灌水，比如电视、报纸、论坛、股吧、广播全方位立体轰炸比广告促销还要密度大范围广……

很多此类东西打着评论、公告、新闻、分析报告的招牌，而事实上却在做大做广告。在股票市场，媒体对于各种大机构来说，仅仅只是一个可以利用的工具而已。于是大众在阅读的同时便必须具备高超的信息筛选和甄别能力，如果不能分辨发出信息的人和机构背后的利益是什么，那么上当受骗便是必然的结果。

决策的前提是对信息的掌握和整合，你能获得的信息有很多种，有来自你内心的贪婪和恐惧给你的信号，也有你的愿望和对历史的记忆给你的信息。除了内在的信息还有外界的信息，有正规渠道的历史事实数据，也有普通媒体对企业和市场煽情的预测，还有各种别有用心的人发布的各种虚假信息。所有这些信息都会向你暗示一个方向，都会建议你做出一个新的决策，如果你不能对这些信息做出有效的整合，那就最好什么都不要做。

后 记

魏文王问名医扁鹊：“你家兄弟仨人，都精于医术，到底哪一位最好呢？”扁鹊答：“长兄最佳，中兄次之，我最差。”

文王再问：“那为什么你最出名呢？”

扁鹊答：“长兄善治未病之病，于病情发作之前，一般人不知道他事先能铲除病因，所以他的名气无法传出去，也就是我们家人推崇备至；中兄善治欲病之病，于病情初起时，一般人以为他只能治轻微的小病，所以他的名气只及本乡里；而我仅善治已病之病，于病情严重之时，一般人都看到我下针放血、用药教药，都以为我医术高明，因此名气响遍全国。”

股市病了，先天性造血功能不足。规模小的时候可以靠输血支持其成长，但现在已经太大了，大到没人能扶起来的地步了，可病情却依然没有任何好转。所以对散户来说股市成了累赘，很多散户也病了，只是和股市的病不同。股市的病可以向全社会、向各个阶层相关和不相关的人征集意见稿，但散户的病却无法向任何人征集意见稿，而只能靠自己治疗。对很多泥足深陷的小散户来说，也许恢复正常的工作和生活要比反败为胜更实际得多。

就目前的经济状况来说，违反规律的地方很多。“跨越式发展”就是一例，动不动就想用10年走完别人100年的路，这其实不是雄心壮志，而是另一种贪婪。股票市场就是一个“跨越式发展”的典范，IPO本来是完全可以光明正大的，但其中虚假的成分太多，结果正常的融资变成了江湖欺诈，只能在各种令人眼花缭乱的改革或者数以万亿的信贷膨胀大背景下才能顺利进行，不管说得多么冠冕堂皇都改变不了浑水摸鱼的本质。这是投资者的悲哀，也是国家的悲哀。

从哪里跌倒就从哪里爬起来，这是人都想要的，但对股市中的很多散户来说，扭亏为盈却是很难实现的事情。对于已经出现严重亏损的人应该

如何面对家庭，应该如何调整自己的生活，我也很想深入展开说一说，但因为自己的经历，从整个炒股的结果来说我是盈利的，所以并没有真正面对过炒股亏损的困境，凭空想象的东西似乎都只是一些空洞的说教，面对残酷的现实，输家需要的也不是苍白的安慰。思之良久，最终相关的章节还是删掉了。

对历史的评价是否客观正确，这一点直接决定着你对现状的认知水平，进而又影响着对未来的判断。

股市不会越来越高，而只会越来越大。这样的论断可能让人有些失望，但换个角度来看，如果不能靠“越来越高”盈利，那么是否能在“越来越大”上找到机会呢？贵州茅台超越常理的高成长主要依靠价格“越来越高”，而苏宁电器的高成长则主要体现在规模“越来越大”上。这就是机会的辩证性。

至于“估值是个伪命题”，之所以有这样的论断，是因为“价值”二字辜负了太多人的期待，包括我自己。到目前为止，发生在我身上的亏损基本上都是因为“价值”二字，而发生的盈利都是因为顺势而为。虽然买入的时候确实会考虑估值，但市场给我的利润却都是差价。无疑“评价估值”是大多数人的思维习惯，但是对散户来说，“价值”二字却可能是个思想上的牢笼。

我在本书中将“市场分析”放在投资课程的首要位置，这既是实战经验，也是尊重市场的实情。而将市场分析放到首位后，企业分析自然便成了次要课题。

新一届政府强调依法治国，如果能在资本市场也实现依法治市，那可能又是另外一种局面。股市已经实现全流通，该上场的重量级选手都已经上场，利益格局再一次突变的可能性不存在了，在这种前提下，如果真能实现诚信为本的局面，那么股市研究的首要课题无疑又要变成企业分析，市场分析反而要退居次要位置了。但是，真能出现这种局面吗？让我们拭目以待。

散户赢家

——思维模式——

这是一位散户写的书：不是理论，全是心血。

这是一本写给散户看的书：直指本源、振聋发聩。

人性与制度的碰撞，政策与资本的纠缠。

规模浩大、汹涌激荡的财富大潮中，小小散户置身其中直如沧海泛舟。交易制度上遭歧视、资金规模上没优势、信息收集上被欺骗，这是所有散户的共同处境。面对如此残酷的投资环境，要在数以千万计的投资大军中脱颖而出成为赢家，凭什么？

读完本书自然会找到答案。

ISBN 978-7-5028-4355-7



9 787502 843557 >

定价：36.00元